

ЭКСПЕРИМЕНТ В СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

3-е международное издание

Стэнли Милграм



МАСТЕРА ПСИХОЛОГИИ

СЕРИЯ

Stanley Milgram

THE INDIVIDUAL IN A SOCIAL WORLD

second edition



Boston, Massachusetts Burr Ridge, Illinois
Dubugue, Iowa Madison, Wisconsin New York, New York
San Francisco, California St. Louis, Missouri

Стэнли Милграм

ЭКСПЕРИМЕНТ В СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

3-е международное издание



Санкт-Петербург
Москва · Харьков · Минск
2000

Милграм Стэнли

ЭКСПЕРИМЕНТ В СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

Серия «Мастера психологии»

Перевели с английского Н. Вахтина, С. Левандовский, Н. Мальгина, В. Попов, А. Татлыбаева, Д. Толстоба, А. Федоров

Главный редактор	*В. Усманов*
Заведующий психологической редакцией	*А. Зайцев*
Заместитель заведующего редакцией	*В. Попов*
Ведущий редактор	*А. Рапопорт*
Литературный редактор	*С. Левандовский*
Научный редактор	*В. Дружинин*
Художник обложки	*В. Королева*
Обработка иллюстраций	*Н. Резников*
Корректоры	*Н. Викторова, Н. Солнцева*
Верстка	*А. Рапопорт*

ББК 88.5 УДК 316.6

Милграм С.

М60 Эксперимент в социальной психологии — СПб.: Издательство «Питер», 2000. — 336 с.: ил. — (Серия «Мастера психологии»)

ISBN 5-8046-0124-5

В книге собраны основные работы одного из крупнейших социальных психологов Стэнли Милграма (1933–1984), мастера эксперимента и наблюдения, создателя оригинальных методик исследования индивидуального и группового поведения. Экспериментальное изучение подчинения авторитету принесло ему мировую славу. Он по-новому осветил в своих работах проблемы власти, подчинения и ответственности. Не меньшее влияние на развитие социальной психологии оказали его исследования по психологии анонимности и группового влияния, когнитивной психологии. Книга будет интересна социологам, философам и всем интересующимся психологией. На русском языке работы С. Милграма издаются впервые.

ISBN 5-8046-0124-5
ISBN 0-07-041936-1 (англ.)

Издательство «Питер». 196105, Санкт-Петербург, ул. Благодатная, 67.
Лицензия ЛР № 066333 от 23.02.99.
Подписано в печать 14.04.00. Формат 70×100 $^{1}/_{16}$. Усл. п. л. 27,09. Тираж 7000 экз. Заказ № 647.
Отпечатано с диапозитивов в ГПП «Печатный Двор» Министерства РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций.
197110, Санкт-Петербург, Чкаловский пр., 15.

Содержание

От редакции

Стэнли Милграм — один из немногих американских социальных психологов, чье имя стало известно в российских научных и студенческих кругах еще в 1970-е годы. Значение результатов его экспериментов и методический талант настолько велики, что идеологические барьеры не могли помешать распространению информации о нем, пусть не всегда полной и объективной. За последние несколько лет люди, внимательно следящие за специальной, особенно переводной, литературой по социальной психологии, получили возможность более подробно ознакомиться с результатами наиболее известных экспериментальных исследований ученого, но главным образом, по цитатам и пересказам, содержащимся в книгах его многочисленных интерпретаторов.

Самый значительный научный и общественный резонанс получили исследования Милграма по проблеме подчинения авторитету, ставшие хрестоматийными и упоминаемые практически во всех зарубежных учебниках психологии, в меньшей степени — его полевые исследования по воздействию на индивида численности толпы, работы по психологии анонимного поведения. Кое-что писалось и о его оригинальных исследовательских техниках, использованных при изучении процессов социальной коммуникации и влияния СМИ на социальное поведение. Однако практически неизвестны его работы, посвященные социальной психологии большого города, «когнитивной картографии», этнической специфике групповых эффектов.

Все основные направления научных интересов замечательного психолога с необходимой полнотой представлены в настоящем томе, куда вошли его важнейшие статьи и критические эссе. Русскоязычному читателю впервые представляется возможность познакомиться с творчеством замечательного ученого-экспериментатора *de visu*, понять истоки его научных интересов, почувствовать его яркий темперамент и артистизм. Хотелось бы надеяться, что книга восполнит существующий пробел в нашем представлении о том влиянии, которое оказали идеи и эксперименты Стэнли Милграма на современную психологию и на общечеловеческое знание о природе человека.

Рассчитывая на то, что книга вызовет широкий читательский интерес, и, соответственно, не исключая необходимости ее переиздания в недалеком будущем, мы будем рады читательским отзывам и конструктивной критике.

Предисловие к первому изданию

Покойный Гордон Олпорт учил, что социальная психология исследует, как предполагаемое, действительное или воображаемое присутствие других людей влияет на мысли, поступки и чувства индивида. Центральным в его определении был индивид; индивид остается в центре и моего собственного понимания этой дисциплины. Исходя из этого, я ориентировочно разбил материал книги на четыре части, в соответствии с четырьмя группами социальных фактов, с которыми сталкивается индивид: большой город, авторитет, группы и средства массовой информации.

Здесь представлено изложение сути моих исследований, проведенных за последние двадцать лет, и у меня нет возможности поблагодарить всех, кто помогал мне в постановке того или иного эксперимента. Признаюсь, однако, что чувствую себя в долгу перед несколькими людьми, оказавшими особое влияние на мое становление как профессионала: это, во-первых, покойный Гордон Олпорт, который неизменно вселял в меня уверенность относительно, того, что мои занятия социальной психологией небесполезны, а также трое моих учителей и вдохновителей: Соломон Аш, Роджер Браун и Джером Брунер.

Многие описанные здесь эксперименты проводились в рамках курсов по социальной психологии, которые я читал в Гарвардском и Йельском университетах, а также в Университете Нью-Йорк Сити. Все многочисленные студенты, принимавшие участие в этих проектах, были моими преданными партнерами по научной работе, и каждому из них я хочу выразить признательность.

В подготовке этого издания большую помощь мне оказали Элис Корнблит и Александра Милграм, взявшие на себя редакционную и секретарскую работу, а также Джоан Джервер, составившая предметный указатель.

Наконец, я хочу выразить признательность издателям, давшим разрешение на перепечатку моих статей, которые впервые были опубликованы в других журналах и книгах.

Стэнли Милграм

Введение

Как социальный психолог, я изучаю мир не затем, чтобы овладеть им в какомлибо практическом отношении, но затем, чтобы понять его и сообщить о том, что я понял, остальным. Социальные психологи — часть той самой социальной матрицы, которую они избрали объектом анализа, а посему материал для своих интеллектуальных озарений они могут черпать в собственном опыте. Сложность состоит в том, чтобы их жизнь при этом не лишилась спонтанности и способности доставлять удовольствие.

Желание понять социальное поведение присуще, конечно, не только психологам; это часть обычного человеческого любопытства. Но у социальных психологов потребность эта занимает центральное место, становится непреодолимой, и потому они превращают ее в дело всей жизни.

Собранные здесь работы, выполненные за последние двадцать лет, посвящены тому, как социальный мир воздействует на поступки и опыт индивида. Имплицитная модель описанных экспериментов такова: некое лицо подвержено влиянию внешних социальных сил, но при этом чаще всего сохраняет уверенность в своей от них независимости. Таким образом, это социальная психология способного к реагированию индивида, являющегося реципиентом силовых воздействий и давлений, направленных на него извне. Конечно, это лишь одна сторона медали социальной жизни, поскольку мы, как индивиды, также являемся инициаторами действий, направленных вовне и служащих для удовлетворения внутренних потребностей, мы сами активно строим социальный мир, в котором живем. Впрочем, задачу изучения этой стороны социальной жизни человека я оставляю другим исследователям.

Социальный мир воздействует на нас не как набор дискретных переменных, а как живой, непрерывный поток событий, составляющие которого могут быть вычленены только путем анализа, а влияние с наибольшей наглядностью может быть продемонстрировано через логику эксперимента. И действительно, творческие притязания социальной психологии теснейшим образом связаны с ее способностью воспроизводить экспериментальным путем различные виды социального опыта, прояснять и делать видимым действие скрытых социальных сил и, таким образом, создавать возможность для перевода их на язык причинно-следственных отношений.

Источник экспериментов, описанных в этой книге — не научные монографии и не абстрактные теории, а ткань повседневной жизни и феноменологизм моего мировосприятия. Даже такое откровенно техническое исследование, как «Потерянное письмо», подразумевало необходимость мысленно поставить себя на место человека, нашедшего такое послание, осознать возможность выбора, которую открывает эта находка, и то, как противоречивые стремления окончательно разрешаются в очевидном, поддающемся оценке поступке.

Каждый эксперимент — это незавершенная ситуация, что-то гипотетическое, неопределенное, что-то, что может не состояться. Эксперимент может всего лишь подтвердить уже известные факты, а может привести к неожиданным открытиям. Мы не знаем, какова будет развязка, и это составляет часть привлекательности эксперимента.

Хотя эксперименты могут быть объективны, они редко бывают беспристрастны. В поставленных экспериментах имплицитно присутствует вполне определенная точка зрения. Так, в моих исследованиях конформности и подчинения правильно в нравственном отношении всегда поступает тот, кто не подчиняется влиянию группы или авторитета. Ценностное предпочтение отдается самостоятельным действиям. Но, безусловно, экспериментатор сам выстроил ситуацию таким образом, когда морально адекватным оказывается только один путь — неподчинения. Всепроникающее влияние таких неявно выраженных ценностей само по себе не подрывает валидности эксперимента; тем не менее, оно придает ему особую окраску, и эта окраска имеет ненаучное происхождение.

Я не хочу тем самым свести экспериментальную социальную психологию к эмоциональному катарсису, где первостепенными оказываются чувства и потребности исследователя. Вовсе нет! Даже если исследование вырастает из личных интересов, проблем или пристрастий экспериментатора, оно не может долго оставаться на этом уровне. Методика эксперимента и идеалы научной объективности вскоре полностью перекрывают эмоциональные факторы.

Самые интересные социально-психологические эксперименты появляются благодаря слиянию наивности и скептицизма. Экспериментатор должен быть достаточно наивным, чтобы подвергать сомнению то, что для всех является аксиомой. В то же время, интерпретируя данные, он должен на каждом шагу проявлять скептицизм и не торопиться подгонять результаты своего открытие под уже существующие схемы.

Хотя большинство работ в этой книге посвящены изложению экспериментальных данных, некоторые из них представляют собой попытки оправдать или защитить идеи, лежащие в основе экспериментов, перед лицом критики. Или же трактуют их результаты применительно к более широким вопросам. Так, в раздел «Индивид и авторитет» я включил статью, призванную защитить эксперименты по подчинению от обвинений в неэтичности. В другой статье я отвечаю на методологическую критику. Хотя работы, подобные этим, неизбежны в работе социального психолога, я всегда воспринимал их как нечто, уводящее от радости экспериментальных находок.

Приводимое здесь интервью, данное мной Кэрол Таврис для журнала «Psychology Today»[1], развивает мысли, высказанные во введении, и затрагивает широкий круг существенных для меня, в том числе методологических вопросов.

[1] Данное интервью впервые было опубликовано под названием «Застывший мир знакомых незнакомцев» в журнале «Psychology Today», Vol. 8 (June 1974), pp. 71–73, 76–78, 80. Copyright © 1974, Ziff-Davis Publishing Company. Все права защищены.

Кэрол Таврис: Многие ваши работы посвящены городской жизни, выявлению тех неуловимых черт, которые отличают Осло от Парижа, Топику от Денвера, а Нью-Йорк — от всех остальных городов. Как вам удается находить эти невидимые границы?

Стенли Милграм: Во-первых, все время нужно быть начеку; строить обобщения на основе многочисленных частных случаев; пытаться установить, не стоит ли за частными случаями общая закономерность; пробовать обнаружить глубинные связи бесчисленных явлений, лежащих на поверхности жизни того или иного города. Нужно делать обобщения на основании собственного опыта и выстраивать гипотезу.

Затем факты нужно систематизировать. Вы спрашиваете людей, какие события и явления кажутся им наиболее характерными для данного конкретного города, и смотрите, не проявляются ли здесь какие-либо общие закономерности или новые аспекты. Если попросить американцев вспомнить какие-то эпизоды, которые они считают типичными, скажем, для Лондона, они часто указывают на учтивость лондонцев. Типичные суждения о Нью-Йорке фокусируются на присущих ему темпе и многообразии жизни. Психолог отличается от романиста или автора путевых заметок тем, что пытается определить, действительно ли эти черты — темп жизни, дружелюбие, многообразие — соотносятся с реальным положением вещей и меняются от одного города к другому. В таком случае, *научное описание* специфической среды большого города — тот особый вклад, который социальная психология вносит в давнюю традицию путевых заметок.

Таврис: Какими чертами городской жизни вы занимаетесь в последнее время?

Милграм: Уже очень давно я езжу на работу на пригородном поезде. И заметил, что вместе со мной на станции в поезд садятся люди, которых я вижу много лет, но с которыми никогда не разговаривал, люди, которых я стал мысленно называть *знакомыми незнакомцами*. Я понял, что испытываю странную неловкость в этой ситуации, когда люди воспринимают друг друга скорее как элемент окружающей обстановки, чем как, полноценного человека, с которым можно как-то контактировать, общаться. Это само по себе не редкость. В то же время, здесь остается какой-то мучительный дискомфорт, особенно когда на станции вас только двое: вы и кто-то, кого вы видите каждый день, но с кем не знакомы. Возникает преграда, которую не так легко разрушить.

Таврис: Как можно изучать феномен знакомых незнакомцев?

Милграм: Студенты моего семинара сфотографировали на одной из станций пассажиров, ожидающих поезда. Они размножили фотографии, рядом с лицом каждого пассажира поставили номер и на следующей неделе раздали групповые фотографии всем пассажирам на станции. Мы попросили испытуемых указать тех людей, кого они знают и с кем общаются, тех, кого они не знают, и тех, кого знают, но с кем никогда не разговаривали. Пассажиры заполняли анкеты в поезде и сдавали их на Центральном вокзале.

Так вот, мы выяснили, что пассажиры знают в среднем 4,5 знакомых незнакомцев и часто фантазируют на их счет. Больше того, среди знакомых незнакомцев встречаются своего рода социометрические звезды. Одну женщину узнали восемьдесят процентов пассажиров, хотя очень немногие с ней хоть раз общались. Она зрительно выделялась в толпе людей на станции, быть может, потому что всегда была в мини-юбке, даже в самое холодное время года.

Таврис: Чем наши отношения со знакомыми незнакомцами отличаются от отношений с совершенно незнакомыми нам людьми?

Милграм: Феномен знакомых незнакомцев представляет собой не отсутствие взаимоотношений, а особый вид застывших отношений. Например, если у вас возникнет заурядная просьба или вы захотите узнать, который час, то скорее всего обратитесь к совершенно незнакомому вам человеку, чем к кому-то, с кем видитесь почти ежедневно уже много лет подряд, но никогда не общались. Оба вы знаете, что вас разделяет история необщения, но принимаете это как нормальное положение вещей.

Однако в отношениях знакомых незнакомцев есть одна особенность, которая в обыденной жизни незаметна, но проявляется в специфических ситуациях. Мне рассказывали, как одна женщина упала в обморок у подъезда многоквартирного дома, в котором жила. Соседка, знавшая ее уже 17 лет, но ни разу с ней не общавшаяся, немедленно пришла на помощь. Она чувствовала за нее особую ответственность и потому вызвала «скорую» и даже поехала вместе с ней в больницу. Вероятность разговориться со знакомым незнакомцем также возрастает, если вы удаляетесь от места ваших ежедневных неназначенных встреч. Если бы, гуляя по Парижу, я встретил знакомого незнакомца — одного из своих постоянных попутчиков из Ривердейла, то мы, несомненно, — впервые! — поприветствовали бы друг друга.

И тот факт, что знакомые незнакомцы часто приходят друг к другу на помощь в экстренных случаях или чрезвычайных обстоятельствах, порождает любопытный вопрос: что еще, кроме этого, может способствовать преодолению человеческой разобщенности?

Таврис: Изучая феномен знакомых незнакомцев, ваши студенты за получением информации напрямую обращались к пассажирам. Такой стиль типичен для ваших экспериментов?

Милграм: Методику опроса всегда необходимо адаптировать к конкретной проблеме, к тому же не все жизненные явления можно воспроизвести в лабораторных условиях. Изучением некоторых проблем можно заниматься только вне лаборатории, причем для этого вовсе не обязательно обращаться за официальным разрешением. Стиль моих экспериментов направлен на то, чтобы сделать видимым социальное давление, воздействие которого, из-за его постоянства, мы часто не замечаем.

И, надо сказать, подобные эксперименты, позволяющие наблюдать поведенческие реакции в естественных условиях, нередко дают удивительные результаты. Дело в том, в таком случае изучаемая проблема приобретает наглядность, осязаемость. Социальная жизнь необыкновенно сложна, все мы — слабые существа, путающиеся в паутине социальных ограничений, и подобные эксперименты часто служат лучом, который помогает высветить темные стороны нашего жизненного опыта. Я искренне верю, что где-то совсем рядом, под тонкой поверхностью будничной жизни находится ящик Пандоры, и стоит только внимательней присмотреться, к привычным вещам, чтобы обнаружить нечто совершенно поразительное и неожиданное

Таврис: Например?

Милграм: Недавно мы обратились к изучению метро — весьма характерного атрибута жизни Нью-Йорка. Поразительный факт: в часы пик духота, давка, чужие

локти в вагоне метро, битком набитом незнакомыми друг другу людьми, почти не порождает агрессии. Более того, поведение людей вполне регламентировано и упорядочено; и мы попытались исследовать, каким нормам оно подчиняется. Для начала мы решили действовать бесхитростно, не слишком изощренно, поскольку изощренность эксперимента подразумевает, что, еще не приступив к нему, мы строим слишком много предположений относительно структуры, которую предстоит исследовать.

Таврис: Что вы сделали?

Милграм: Я предложил, чтобы каждый из студентов моего курса подошел к кому-то в метро и попросил уступить ему место. Студенты немедленно отреагировали так же, как и вы — смехом. Однако нервный смешок часто означает, что затронута важная проблема. Многие из студентов считали, что ни один человек в Нью-Йорке не уступит место другому просто потому, что тот его об этом попросит. И вот еще в чем обнаружились предрассудки моих студентов. Они утверждали, что человеку придется сделать вид, что он болен, сказать, что у него тошнота, головокружение; они полагали, что самой просьбы уступить место будет недостаточно. Третий факт: я хотел набрать добровольцев из числа аспирантов, но они единодушно и категорически отвергли мое предложение. Это весьма показательно. В конце концов, все, что от них требовалось — обратиться к человеку с довольно безобидной просьбой. Почему это предприятие казалось столь пугающим? Иными словами, первые данные, необходимые для ответа на вопрос о факторах, регулирующих поведение человека в метро, мы получили уже во время обсуждения будущего эксперимента, я имею в виду описанную эмоциональную реакцию. Наконец, выполнить это задание героически взялся один смельчак, Айра Гудмен, в сопровождении наблюдателя из числа аспирантов. Гудмена попросили вежливо и без предварительного объяснения обратиться с упомянутой просьбой к 20 пассажирам.

Таврис: И что же?

Милграм: Не прошло и недели, как по университету поползли слухи: «Они встают! Они встают!» Новости вызвали изумление, восторг, удивление. К Гудмену, как к некоему гуру, потянулись паломники со всех курсов, словно он открыл заповедную тайну выживания в нью-йоркской подземке, и на следующем заседании семинара он объявил, что место ему уступили около половины всех людей, к которым он обращался с просьбой, которую ему даже не приходилось никак мотивировать.

Однако в отчете Гудмена меня поразило одно странное обстоятельство. Он обратился с просьбой лишь к 14 пассажирам, а не к 20, как предполагалось вначале. Поскольку обычно он был весьма добросовестным, я спросил его, почему все обстоит так. Он ответил: «Больше я уже не мог. Это было самое сложное задание в моей жизни.» Был ли Гудмен в этом уникален, или то, что он нам рассказывал, глубоко показательно для социального поведения в целом? Проверить это можно было только одним способом. В роли экспериментатора должен выступить каждый из нас, не исключая меня и моего коллегу, профессора Ирвина Катца.

Откровенно говоря, несмотря на опыт Гудмена, я полагал, что это будет несложно. Я подошел к сидящему пассажиру и приготовился произнести волшебную фразу. Но казалось, что слова застряли у меня в горле и наотрез отказывались выходить наружу. Я застыл на месте, а затем ретировался, не выполнив своей миссии. Студент, наблюдавший за мной, побуждал меня сделать еще одну попытку, но мои

центры самоконтроля были парализованы. Я убеждал себя: «Ну что же ты, трус несчастный! Велел сделать это своим студентам. Как же ты вернешься к ним, сам не выполнив задания?» Наконец, после нескольких неудачных попыток, я подошел к одному пассажиру и выдавил из себя просьбу: «Простите, пожалуйста, вы не уступите мне место?» На мгновение меня охватил совершеннейший, безотчетный ужас. Но человек тут же поднялся и уступил место. И здесь меня поджидал второй удар. Сев, я почувствовал острую необходимость оправдать эту просьбу своим поведением. Я почувствовал, что бледнею, и скорчился так, что едва не уперся лбом в колени. Ролевая игра тут не причем. Казалось, что я вот-вот отдам концы. Затем третье открытие: как только я сошел с поезда на следующей станции, напряжение исчезло без следа.

Таврис: Какие основные принципы социального поведения обнаруживает подобный эксперимент?

Милграм: Во-первых, он указывает на то, что нарушение правил поведения в обществе обычно вызывает у нас тревогу, которая выступает как сдерживающий фактор. Попросить уступить место — казалось бы, сущая ерунда, и все же сделать это было чрезвычайно трудно. Во-вторых, он выдвигает на первый план могущественную необходимость оправдать свою просьбу, прикинувшись больным или усталым. Должен подчеркнуть, что дело не в притворстве, мы действуем так, подчиняясь логике общественных отношений. Наконец, тот факт, что все эти сильные чувства порождались конкретной ситуацией и не выходили за ее рамки, демонстрирует, насколько сильна ситуационная обусловленность человеческих переживаний и поведения. Я ощутил облегчение и вернулся в нормальное состояние моментально — как только сошел с поезда.

Таврис: Ваша реакция выглядит вполне типичной для испытуемых в экспериментах по подчинению. Многие из них чувствовали себя обязанными следовать указаниям экспериментатора и подвергать беззащитного человека болезненным ударам электрического тока, хотя и испытывали при этом сильное беспокойство.

Милграм: Верно. Опыты в метро позволили мне лучше понять, почему некоторые из испытуемых подчинялись. Тревога, которую я испытал в метро, по сути ничем не отличалась от той тревоги, которую испытывали они, обдумывая возможность отказаться от подчинения экспериментатору. Тревога ставит мощный барьер, который необходимо преодолеть, независимо от того, является ли этот поступок важным — таким, как неподчинение авторитету, или заурядным — просьба уступить место в метро.

Знаете ли вы, что есть люди, которые скорее погибнут в горящем здании, чем выбегут наружу без штанов? Смущение и страх нарушить вполне заурядные нормы часто ставят нас в ужасно неприятное положение. И это смущение, страх нарушить норму относятся не к второстепенным, а к основным силам, регулирующим наше поведение в обществе.

Таврис: А какой аналогичный эксперимент можно поставить в городе, где нет метро?

Милграм: Если вы думаете, что нарушить общественные нормы легко, сядьте в автобус и громко запойте. Во все горло запойте, а не просто себе под нос. Многие думают, что проделать это легко, но справится с этим лишь один из ста.

Суть в том, чтобы не просто *думать* о пении, а на самом деле *петь*. В полной мере ощутить присутствие сил, управляющих нашим поведение в обществе, можно лишь через поступки. Вот почему я сторонник эксперимента.

Таврис: Мне все же кажется, что, хотя многие эксперименты занимательны, они ведут нас не дальше, чем наше чувственное восприятие. Ряд критиков говорили о результатах ваших экспериментов по подчинению: «Я знал, что все обстоит именно так.» В конце концов, многовековая история человечества хранит массу свидетельств чрезмерного подчинения авторитетам. Какая польза от эксперимента, подтверждающего исторические факты?

Милграм: В экспериментах по подчинению мы не стремились подтвердить или опровергнуть исторические факты, нашей целью было изучение психологической функции подчинения; условий, в которых оно возникает, связанных с ним механизмов защиты, эмоциональных состояний, заставляющих человека повиноваться. Цитируемые вами высказывания критиков сродни утверждению: мы знаем, что люди умирают от рака, так зачем же его изучать?

Кроме того, людям трудно отделить то, что им известно, от того, что им только кажется известным. Самым недвусмысленным образом на недостаточность наших представлений об особенностях подчинения указывает тот факт, что когда психиатров, психологов и других людей просили предсказать действия испытуемых в ходе эксперимента, они делали это совершенно неправильно. Психиатры, например, утверждали, что лишь один человек на тысячу сможет подвергнуть испытуемого воздействию тока высокого напряжения, и недооценили числитель этой дроби в несколько сотен раз — его реальное значение составило 500.

Более того, мы должны спросить себя, действительно ли люди усваивают уроки истории. Разве не оказывается всегда, что это не я, а «тот парень» бесстыдно подчиняется авторитетам, не взирая на то, что это может идти вразрез с элементарными нормами морали? Думаю, что многим людям сложно представить, что они сами могут беспрекословно подчиняться авторитету. Нужно привлечь все педагогические средства, которые есть в нашем распоряжении, будь то история, литература или эксперименты, чтобы заставить людей думать об этой проблеме.

Наконец, если одна группа критиков выступает против экспериментов, поскольку они всего-навсего подтверждают исторические факты, другая группа не менее громогласно и неистово отрицает то, что американцы могут поддаваться давлению авторитета в такой степени, как это показал мой эксперимент; все это создает превратное представление обо мне и моих экспериментах. Поэтому я рекомендовал бы всем думающим людям прочесть мою книгу и самим делать выводы.

Таврис: В ваших исследованиях, посвященных проблеме подчинения, как и исследованиях жизни в городах, рассматриваются социальные нормы, регулирующие наше социальное поведения. Из огромного моря факторов, формирующих своеобразие атмосферы большого города, что, по-вашему, важнее всего?

Милграм: В первую очередь, это значительно более низкая степень вовлеченности жителей крупных городов в активные моральные и социальные отношения друг с другом, обусловленная объективными обстоятельствами городской жизни. Горожане сталкиваются с таким количеством людей и событий, что для того, чтобы жить дальше, они просто обязаны игнорировать огромное количество информационных сообщений, поступающих из внешнего мира. Живя в сельской местности, вы

можете здороваться с каждым, кто встретится вам на пути; однако, очевидно, что это невозможно на Пятой авеню в Нью-Йорке.

Как мерило социальной вовлеченности, например, мы изучаем сейчас реакцию жителей больших и малых городов на потерявшегося ребенка. Девятилетний ребенок просит прохожих, чтобы они помогли ему позвонить домой. По результатам исследования, проведенного моими аспирантами, оказывается, что между обитателями больших и малых городов существует значительная разница; в большом городе людей, согласившихся помочь девятилетнему ребенку, было меньше. Мне нравится этот эксперимент, поскольку нет более выразительного критерия оценки особенностей той или иной культуры, чем принятое в ней отношение к детям.

Таврис: Но разве большие города неизбежно воспитывают безличное отношение к окружающим? На улицах китайских городов нет пьяных или попрошаек, но если бы они там были, то каждый считал бы своим долгом помочь. Нравственные нормы диктуют, что нужно помогать ближнему, поэтому никому не приходится играть роль доброго самаритянина.

Милграм: Я бы не стал сравнивать такой город как Пекин, где все вокруг пропитано политическими догмами и приказами, с западными городами. Однако существует универсальная тенденция, общая для всех мегаполисов, связанная с общностью адаптационных процессов. В этом отношении сегодняшний Париж больше походит на Нью-Йорк, чем двадцать лет назад, а через пятьдесят лет они станут еще более похожи, когда общие адаптационные потребности будут доминировать над местным своеобразием. Некоторые культурные различия сохранятся, но и они со временем поблекнут, а это грустно.

Таврис: Вы только что вернулись из Парижа, где в течение года изучали ментальные карты города. Что это такое?

Милграм: Ментальная карта — это образ города, который живет в сознании человека: улицы, кварталы, площади, имеющие для него важность, связывающие их устойчивые маршруты передвижений и ассоциативные цепочки, эмоциональная нагруженность каждого из элементов городской среды. Замысел исследования восходит к книге Кевина Линча «Образ города». Реальный город закодирован в сознании: можно сказать, что у каждого существует свой внутренний город. Даже если реальный город будет разрушен, его можно восстановить по ментальной модели.

Таврис: Что вы установили относительно Парижа?

Милграм: Во-первых, реальность не во всем совпадает с ментальными картами. Например, Сена течет через Париж по крутой дуге, образуя почти полукруг, но в представлении парижан ее изгиб значительно плавней, а некоторые думают, что река течет через город по прямой. Любопытно также распределение общеизвестных мест города, и мест, знакомых только их обитателям, скажем, ряда крупных районов в восточной части Парижа. Пожилые люди обычно держат в голове образ Парижа своей молодости, и им трудно включать в нее новые элементы, пусть даже весьма значительные.

Таврис: Разве ментальные карты не зависят от опыта и уровня благосостояния того или иного человека?

Милграм: Есть универсальная ментальная карта Парижа, общая для всех парижан, и есть индивидуальные карты, зависящие от биографии человека и его социального класса. Опросив более двухсот парижан, с одной стороны, людей рабочих

профессий, с другой — служащих с высшим образованием, мы обнаружили поразительные отличия у представителей разных классов. Например, 63 процента служащих узнали на показанном им слайде Плас Фурстенберг, неприметную площадь, к которой служащие относятся с некоторой долей буржуазной сентиментальности; из рабочих ее узнали только 15 процентов. 84 процента служащих узнали здание ЮНЕСКО на Плас де Фонтенуа; из рабочих — 24 процента. Так что ментальная карта в значительной мере определяется принадлежностью к социальному слою.

С другой стороны, площадь Сен Мартен в равной степени узнали как рабочие, так и образованные служащие. А Нотр-Дам по-прежнему является для всех психологическим центром Парижа, так же как и тысячу лет назад. Так что карты состоят как из универсальных, так и из сугубо индивидуальных компонентов.

Таврис: Для чего нужны ментальные карты?

Милграм: Люди принимают множество важных решений, исходя не из реальной картины города, а из своего представления о нем. Об этом ярко свидетельствуют результаты экспериментов. И, на мой взгляд, очень важно, чтобы при планировании городской застройки, учитывались бы не только географические, но и психологические карты городской среды. А представьте, насколько бы расширились наши знания, будь у нас ментальные карты Афин эпохи Перикла или Лондона времен Диккенса! К сожалению, тогда не было социальных психологов, и некому было систематически составлять такие карты, теперь же мы научены опытом и будем исполнять свой долг.

Таврис: Я хотела бы обратиться к другому вашему исследованию, которое посвящено проблеме, имеющей огромное общественное значение. Я имею в виду эксперимент, в ходе которого изучались последствия показа по телевидению программ, включающих сцены насилия. Поставив восемь тщательно разработанных версий эксперимента, вы не обнаружили никаких различий в поведении зрителей, смотревших варианты передачи, содержавшие соответствующий стимул, и контрольной группой. Значит, влияние телевидения на поведение переоценивают?

Милграм: Не знаю, переоценивают или нет, но ни мне, ни моим коллегам не удалось установить ни малейшей связи. В идеале было бы неплохо поставить такой эксперимент: поделить страну пополам, и, скажем, к западу от Миссисипи все телепередачи со сценами насилия отменить, а к востоку — оставить, после этого, запретить людям переезжать из одной части страны в другую, и посмотреть, что получится через пять или десять лет. Но все это хорошо в теории, а на практике пришлось работать с тем, что есть.

Подход был таким: включить в сценарий реальной телепрограммы («Медицинский центр») эпизод, в котором одно из действующих лиц совершает какое-то антисоциальное действие, и показать в разных городах разные варианты этой программы — с описанным эпизодом, и без него, а затем выяснить, совершит ли кто-нибудь этот, достаточно специфичный, антиобщественный поступок в реальной жизни. Я думал, что мы зафиксируем повторение, но оказался не прав. В эксперименте можно контролировать все, кроме результата.

Таврис: Но почему вы не обнаружили связи?

Милграм: Быть может, наш антиобщественный поступок — взлом ящиков для пожертвований и кража денег — был недостаточно впечатляющим. Может быть, люди настолько пресыщены насилием в средствах массовой информации, что

один показ ничего не меняет. Может быть, такой связи вообще нет. Этот эксперимент, как и большинство других, — всего лишь кусочек сложной мозаики. Ни одно исследование не может дать исчерпывающей картины. Нам не удалось установить, что показ сцен насилия ведет к насилию, но мы не можем и отвергнуть эту гипотезу.

Таврис: Планируете ли вы продолжать изучение влияния телевидения?

Милграм: Не знаю. На самом деле, порой мне кажется, что настоящую угрозу для нормальной работы наших механизмов восприятия представляет, быть может, не содержание телепрограмм, а их форма: я имею в виду рекламные вставки, через каждые 12 минут прерывающие естественное течение когнитивных процессов. Интересно, насколько ухудшается восприятие и понимание, если такие постоянные перебивки посторонним материалом наблюдаются в детской передаче. Мне кажется, это важная тема.

Таврис: Если можно, давайте вернемся немного назад. Как вы стали заниматься психологией?

Милграм: Интересоваться наукой я начал еще в детстве. Я был редактором школьного научного журнала, и моя первая статья в 1949 году была посвящена влиянию радиации на распространение лейкемии среди уцелевших жителей Хиросимы и Нагасаки. Я всегда ставил эксперименты; это было так же естественно, как дышать, и я старался понять, как все работает.

В колледже я оставил науку ради занятий политической философией, музыкой и искусством. Но в конце концов я стал сознавать, что хотя меня интересуют вопросы, поднятые Платоном, Томасом Гоббсом и Джоном Локком, я не склонен принимать их метод поиска ответов. В 50-е годы Фонд Форда объявил специальную программу, чтобы привлечь внимание исследователей к наукам о поведении. Я решил, что это прекрасная возможность и стал заниматься социальной психологией на кафедре социальных отношений в Гарвардском университете. В то время во главе кафедры стояли необыкновенно мудрые люди, они создавали климат, в котором свежие идеи и самобытность всегда находили поддержку и одобрение.

Таврис: Кто в Гарварде оказал на вас наибольшее влияние?

Милграм: Долгое время моим наставником и другом был Гордон Олпорт. Это был, скромный, застенчивый человек; его просто нельзя было не любить. Я не интересовался теорией личности, и поэтому он мало повлиял на мое научное мировоззрение и интересы, зато заставил поверить в собственные силы. Олпорт был моей духовной и эмоциональной опорой. Он с необычайной заботой относился к окружающим его людям.

Таврис: Если Гордон Олпорт был вашим духовным наставником, то кто оказал на вас в студенческие годы наибольшее научное влияние?

Милграм: Соломон Аш, блестящий, мудрый ученый, творчески подходивший ко всему. Это самый яркий социальных психолог из всех, что я знаю. Когда он приехал преподавать в Гарвард, я стал его ассистентом, а позже работал с ним в Институте специальных исследований (Institute for Advanced Studies) в Принстоне. Он всегда был очень независим. Помню тот день, когда Соединенные Штаты, после нескольких безуспешных попыток, наконец запустили космический зонд. Перспектива космических исследований заметно взволновала ученых института, в том числе и меня. Один только Аш хранил спокойствие, говоря, что нерешенных проблем достаточно и здесь, на земле. Он считал, что вряд ли разумно сейчас отвлекаться на

космос. Безусловно, это был человек, наделенный даром предвидения, но тогда этого никто не понял.

Таврис: А что вы скажете о Генри Мюррее?

Милграм: Весьма оригинальный человек, питавший отвращение к упертому академическому догматизму. Но самое неизгладимое воспоминание о нем связано для меня с одной песней. В двадцать с небольшим лет писать песни было моим хобби. Я сочинил для Мюррея песню, которая, как он утверждает, помогла ему получить помещение для психологической клиники. На Плимптон Стрит снесли старое, историческое здание психологической клиники и, конечно, все, кто имел к ней отношение, сильно переживали. Мюррей хотел, чтобы я по этому поводу сочинил песню, которую затем планировалось исполнить на торжественном обеде в присутствии президента Натана Пьюзи. Сначала я отказался, потому что был по уши в работе. Но постепенно песня сложилась у меня в голове сама собой. Отдав ее Мюррею, я уехал в Европу собирать материал для диссертации. При том, что у меня был хвост — не сданная курсовая работа. Так что узнать о том, что произошло с песней, я смог не раньше, чем через два года.

Таврис: И что же?

Милграм: Я отыскал Мюррея, чтобы сдать ему давно просроченное задание. Меня терзали муки совести, но первые его слова были: «Стэнли Милграм! Видели бы вы, как все здорово получилось! Не видать бы нам нового здания без вашей песни!» Моя песня была важней для него, чем просроченная работа.

Гарвард изобиловал такими яркими личностями, как Генри Мюррей; некоторые из них трудятся там и по сей день. Роджер Браун — образец для многих исследователей — пользовался уважением среди ученых еще двадцать лет назад, когда был доцентом; по-прежнему энергичен и неутомим Джером Брунер, правда, теперь он обосновался в Оксфорде.

Таврис: Как вы считаете, какими качествами должен обладать социальный психолог, творчески подходящий к своему делу?

Милграм: Вопрос непростой. С одной стороны, он должен быть беспристрастен и объективен. С другой, он никогда ничего не откроет, если не сумеет уловить эмоциональный строй и ритм социальной жизни. Ведь социальная жизнь — это тесное переплетение эмоциональных привязанностей, которые сдерживают, направляют и поддерживают индивида. Чтобы понять, почему люди ведут себя так, а не иначе, в повседневных социальных ситуациях, исследователь должен сам эти ситуации прожить и прочувствовать.

Таврис: И что дальше?

Милграм: Если вам вполне удается совершить подобное вчувствование, происходит своего рода инсайт. Ваши интуитивные прозрения либо сразу формулируются в виде четких принципов социального поведения, либо, чаще всего, выражаются в символической форме, и таким символом выступает эксперимент. Я имею в виду, что подобно драматургу, чьи раздумья над природой человеческих отношений в какой-то миг приобретают в его сознании очертания стройного драматургического замысла, исследователь, подходящий к делу творчески, переводит свои интуитивные прозрения на язык эксперимента, что позволяет ему одновременно выразить и проверить их правильность на практике.

Таврис: Жалеете ли вы о том, что какие-то из ваших замыслов остались неосуществленными? Ведь наверняка такие есть?

Милграм: Пожалуй, могу вспомнить только один такой замысел — он относится к лету 1960 года, когда я с несколькими друзьями решил сымпровизировать ряд сценок в «уличном театре». Мы ехали вдоль Массачусетского шоссе, останавливались в придорожных ресторанах и разыгрывали обычные социальные ситуации: разгневанная жена застает своего мужа в компании другой женщины и обрушивает на него свою ярость на непонятном, якобы иностранном, языке. Что меня поразило, так это то, что, хотя стычка выглядела необычайно эмоциональной, зрители явно избегали участия в конфликте, даже когда муж в ответ пытался грубо выставить или даже бил свою «жену».

Вернувшись в Гарвард, я посоветовался со своими руководителями и разработал серию экспериментов, в ходе которых испытуемые должны были становиться свидетелями ситуации, предполагающей необходимость оказания помощи незнакомому человеку. Сидя в приемной, испытуемые слышат, что за закрытой дверью спорят мужчина и женщина; мужчина станет вести себя все более агрессивно, шаг за шагом, и, наконец, женщина позовет на помощь. Мне хотелось выяснить, когда люди сочтут, что необходимо их вмешательство, и при каких обстоятельствах. В дверь, ведущую в комнату спорящих, я встроил таймер, чтобы можно было точно определить, сколько времени пройдет, прежде чем человек решится прийти на помощь.

Таврис: Проблема стороннего наблюдателя?

Милграм: Да, хотя тогда я называл ее проблемой «социального вмешательства». Месяц спустя после попыток поставить эти эксперименты я начал преподавать в Йельском университете и работать над экспериментами по подчинению. На изучение социального вмешательства мне уже не хватало времени, но раз в год я торжественно предсказывал каждому курсу, что они внесут значительный вклад в социальную психологию, если будут заниматься проблемой стороннего наблюдателя. Каждый год весьма толковые аспиранты выслушивали все это с интересом, и каждый год уходили изучать изменение социальных установок — популярное тогда направление исследований в Йельском университете.

Таврис: Когда они стали понимать, что встали не на тот путь?

Милграм: Когда произошло убийство Китти Дженовиз, которое наблюдали 38 безучастных свидетелей. Этот случай вызвал широкий общественный резонанс и, в конце концов, социологи начали пытаться изучать эту проблему экспериментально. Мои аспиранты провели полевое исследование (результаты его не были опубликованы), в котором мнимый пьяница в прачечной приставал к женщине. Она звала на помощь, и вопрос состоял в том, сколько времени пройдет, прежде чем она ее получит. Мои аспиранты были поражены полученными результатами. Тема наших исследований оказалась очень созвучна времени, и вскоре у нас появилось множество последователей и продолжателей. Лучшим из них были Бибб Латане и Джон Дарли, трудившиеся в то время в Колумбийском и Нью-Йоркском университетах. Они правильно выбрали переменные, соотнесли их с делом Дженовиз, проявили техническую изобретательность и изложили результаты исследования нормальным человеческим языком. И, соответственно, выиграли премию Американской академии наук. А проблема стороннего наблюдателя по-прежнему остается популярной среди исследователей.

Таврис: Что вы тогда почувствовали?

Милграм: Для меня во всем этом было только два положительных момента: во-первых, на то, что я считал чрезвычайно важной социально-психологической проблемой, стали обращать внимание; а во-вторых, в чем-то пророческую роль сыграл мой собственный экспериментальный анализ ситуации такого типа, анализ, проведенный за три года до убийства Китти Дженовиз, и в во многом его предсказавший.

По общему мнению, социальные психологи черпают идеи для своих экспериментов в повседневной жизни, и в этом есть значительная доля правды. Однако правда и то, что можно вспомнить немало событий, которые, подобно делу Дженовиз, суть не что иное как неизбежное проявление в реальной жизни сил, вначале обнаруженных путем экспериментального анализа. В основе неприятной семейной сцены в ресторане лежал важный принцип социального поведения; сосредоточившись на этом скрытом принципе и наглядно продемонстрировав его в ходе конкретного драматизированного эксперимента, вполне можно было ожидать, что рано или поздно мы увидим реальные подтверждения действенности этого принципа. Дело Дженовиз было всего лишь одним из его проявлений, получившим огласку. Таким образом, научный эксперимент, может спрогнозировать события, которые произойдут спустя годы или десятилетия.

Таврис: У вас рождается столько идей... Какова же их дальнейшая судьба?

Милграм: Часть из них реализуется; другие рассеиваются в воздухе, но порой наталкивают на что-то дельное других исследователей. Какие-то из моих замыслов воплощаются студентами. Некоторые просто угасают. Но Лео Сцилард был, безусловно, прав, утверждая, что ученого делает ученым не наличие у него научных замыслов, а активная работа по их реализации.

Таврис: Как у вас возникла мысль поставить эксперименты по подчинению?

Милграм: Я пытался придумать, как придать экспериментам Аша по конформности более гуманистическое звучание. Меня не удовлетворяло, что, выполняя тест на конформность, испытуемый должен был судить всего лишь о *длине отрезков*. Интересно было проверить, может ли групповое давление подтолкнуть человека к совершению поступка, социально значимые последствия которого были бы более очевидны, скажем, к агрессивному поведению по отношению к другому человеку, воздействию на него электротоком все более высокого напряжения. Для изучения группового эффекта не обойтись без контрольных испытуемых, так как необходимо выяснить, как вел бы себя испытуемый без всякого давления со стороны группы. Все мое внимание сосредоточилось именно на этом моменте. В конце концов, как далеко *сможет* зайти отдельно взятый индивидуум, повинуясь указаниям экспериментатора? Это был момент озарения, соединивший воедино общий замысел эксперимента по подчинению с конкретной экспериментальной методикой. За несколько минут стало понятно, каковы будут релевантные переменные, и единственной сложностью было оформить все это на бумаге.

Однако спустя много лет после того, как я завершил эксперименты по подчинению, я осознал, что интерес к проблеме повиновения авторитету возник у меня еще на первом курсе.

Таврис: Неужели?

Милграм: Все проблемы, находящиеся в центре экспериментов по подчинению, нашли символическое отражение в довольно незамысловатом рассказе, сочи-

ненном мной. Вкратце, это история о двух людях, согласившихся пройти с неким чиновником в какое-то ветхое и убогое офисное помещение. Одному из них чиновник сказал, что сегодня его казнят, и что тот может выбрать один из двух возможных способов казни. Мужчина тут же стал протестовать и доказывать, что оба этих способа слишком жестоки, и, после долгих пререканий, убедил чиновника казнить его более гуманным способом. Что и было исполнено.

Тем временем второй человек, оказавшийся вместе с первым в этой странной ситуации, тихонько вышел из комнаты. С ним ничего не случилось. Заметив, что тот ушел, чиновник просто запер свой кабинет, радуясь, что может пораньше уйти с работы.

Рассказ был довольно мрачен, но позволил мне отчетливо осознать ряд важных особенностей социального поведения. Многие из элементов этого рассказа появились позже в экспериментах по подчинению, в частности, то, как герой принял данную ему возможность выбора. Он не стал подвергать сомнению законность всей ситуации; его поглотил выбор, предоставленный ему чиновником, а не более глобальный вопрос, почему ему вообще нужно там находиться. Он забыл, что может просто взять и уйти, как это сделал его приятель.

Точно так же, наши испытуемые в экспериментах пытались тянуть время, действовали крайне формально или уходили в детали, пытаясь найти четкую формулу разрешения внутреннего конфликта. Они не могли мысленно раздвинуть рамки ситуации и, следовательно, не могли вырваться из нее. Ведь одно из условий свободы выбора, это как раз способность увидеть происходящее в более широком контексте.

Таврис: Как тогда решить проблему хорошего человека, который «всего лишь выполнял приказ»?

Милграм: В первую очередь нужно понять, что не бывает простых решений. Для существования цивилизации необходима некоторая степень власти. Как только власть установлена, уже не столь важно, как будет называться система — демократия или диктатура: обыкновенный человек отзывается на политику правительства ожидаемым от него подчинением, будь то нацистская Германия или демократическая Америка.

Таврис: Тогда как вы думаете, есть ли заметная разница в том, насколько разные правительства требуют подчинения себе или, точнее, в том, насколько терпимо они относятся к неповиновению?

Милграм: Ни одно общество не может обойтись без авторитетных властных структур, но это не значит, что уровень свободы одинаков во всех странах. Безусловно, уничтоженные в концлагерях Германии миллионы невинных мужчин, женщин и детей, — это самое страшное свидетельство чрезмерного повиновения власти за всю историю человечества. Однако американская демократии также бывала жестокой, даже антигуманной — уничтожение американских индейцев, порабощение негров, во время Второй мировой войны — массовые аресты и заключение в тюрьму японцев, затем Вьетнам. Всегда есть люди, готовые подчиняться, выполнять приказы политиков. Да и сейчас, в моменты, когда наши власти откровенно заносит не в ту степь, мы далеко не всегда не успеваем вовремя дать по тормозам.

И все же проблема эта сложна. Индивидуальные нормы совести сами порождаются набором возможных взаимоотношений с властью. Следование принципам морали, так же как и слепое подчинение, идет от власти. На каждого человека, совер-

шающего аморальный поступок, подчиняясь авторитету, находится другой, который удерживает себя от такого поступка.

Таврис: Так как же нам оградить себя от злоупотреблений власти?

Милграм: Во-первых, нужно знать о существовании проблемы бездумного подчинения авторитету. Эту мысль я и пытался донести своими работами. Это первый шаг. Во-вторых, раз мы знаем, что человеку свойственно подчиняться даже самым зловещим проявлениям власти, наш особый долг — отдавать ее в руки тех, кто с наибольшей вероятностью будет поступать гуманно и мудро. В то же время, в перспективе у нас есть и источник надежды. Человек изобретателен, и то разнообразие форм государственного устройства, что мы видели за последние пять тысяч лет, еще не исчерпывает всех возможных вариантов. Быть может, задача наша в том, чтобы изобрести государственную структуру, в которой у совести будет больше шансов противостоять произволу властей и слепому подчинению авторитету.

Часть 1

Человек в большом городе



Необходимость изучения воздействия большого города на индивида кажется самоочевидной: быть жителями крупных городов — удел многих из нас, и мы должны хорошо понимать, как этот социальный факт влияет на наши чувства, мысли, поступки, формирует их. Однако вплоть до середины шестидесятых годов социальная психология исследовала взаимодействия внутри небольших социальных единиц; вопрос же о том, какое влияние оказывает на личность среда большого города, оставался открытым. Несмотря на то что изучение урбанистической проблематики имеет мощную социологическую традицию, социальная психология по ряду причин предпочитала работать с мелкими структурами, довольствуясь рассмотрением диад, малых групп, либо — в предельном случае — межгрупповых отношений. Город же, как таковой, сохранял свой иммунитет и не подлежал социально-психологическому изучению.

Многостороннее психологическое воздействие городской жизни на личность ждало своего детального изучения. Во-первых, есть опыт повседневной жизни в условиях большого города. Из чего этот опыт соткан? Как его описывать? Какими именно отличительными особенностями определяется несходство общей тональности жизни в мегаполисе и жизни в небольшом городе? Все, кто попадает в Нью-Йорк Сити, говорят о сумасшедшем ритме его жизни, некоторые жалуются на агрессивную черствость его обитателей. Задача социального психолога — установить степень надуманности или, напротив, эмпирической обоснованности подобных утверждений, опираясь при этом на данные объективных измерительных процедур. А нельзя ли, действительно, провести замеры специфических характеристик городской среды, подобно тому, как с помощью термометра замеряется температура океанской воды? Ведь тогда мы смогли бы, во-первых, отсеять немногочисленные объективные факты от домыслов, во-вторых, сумели бы провести тщательное и корректное сопоставление изучаемых свойств среды в различных условиях и, наконец, получили бы стимул для поиска объяснений обнаруженных различий.

Похоже, интерес к исследованиям подобного рода возникает прежде всего у тех людей, которые знакомы не только с вышеупомянутыми качествами городской жизни, но имеют также достаточный опыт переживаний противоположного свойства, показывающий им, что «сумасшедший ритм» и «агрессивная черствость» не относятся к числу инвариантных характеристик, как, например, закон тяготения, а являются переменными величинами, значение которых зависит от конкретных условий.

Мне довелось подолгу жить в Нью-Йорке, Бостоне, Париже. И, несомненно, именно контраст между моей жизнью в этих мегаполисах и тем, что я испытывал, живя в небольших городках, пробудил во мне интерес к заявленной теме. Так, по причинам чисто биографического порядка, в моем распоряжении оказался богатый материал для научного осмысления. Этот материал — мои субъективные наблюдения и переживания — лег в основу первой из представленных статей («Городская жизнь как психологический опыт»). В основу этой статьи легли не какие-либо абстрактные соображения, а непосредственный опыт городского жителя, постоянно сталкивающегося с социальными фактами, специфичными для большого города.

Однако задаваясь вопросами, обсуждаемыми в этой статье, я, тем не менее, в глубине души вовсе не был уверен в том, что личностные различия между городскими и сельскими жителями существуют реально, а не являются простым отражением бытующих в обществе мифов и предрассудков. Иногда посреди лекции о социально-психологической специфике городской жизни меня пронзала неприятная мысль, что все, что я говорю — нонсенс, извечные антиурбанистические предрассудки селян, облеченные в научную терминологию. В такие моменты лучше всего отбросить академические абстракции и попытаться конкретно и наглядно вообразить себе то, о чем идет речь.

Для этого необходимо выделить в потоке повседневных житейских событий некоторое элементарное действие, выявляющее какую-либо значимую характеристику урбанистической среды. Так, например, на одном из моих семинаров обсуждалась проблема индифферентного отношения жителей большого города к нуждам других его обитателей. Мы со студентами разработали экспериментальную ситуацию с якобы потерявшимся ребенком, просящим прохожих о помощи. Эта сценка была неоднократно проиграна как в деловой части Нью-Йорка, так и в нескольких пригородах. Уже самые первые результаты показали, что жители пригородов более отзывчивы. Студенты Дэвид Люсидо и Гарольд Такушьян впоследствии проводили этот эксперимент в Бостоне и Филадельфии и неизменно обнаруживали ту же закономерность.

Но в любом случае полученные результаты являются актуарными. Это означает, что процент прохожих, откликающихся на просьбу ребенка о помощи, в крупных и мелких населенных пунктах неодинаков, хотя и там и там всегда находятся люди, отказывающие в помощи, и люди, охотно ее предоставляющие. Но как бы то ни было, существующей диспропорции вполне достаточно для того, чтобы поддерживать в каждом из этих сообществ специфическую тональность отношений, создавать в них различную психологическую атмосферу.

В социальной психологии эксперименты нередко вырастают из личного опыта исследователя. Однажды прогуливаясь по Амхерсту, Массачусетс, я заглянул в канцелярский магазин. Лицо продавца озарилось широчайшей улыбкой, немедленно подсказавшей мне, что мы с ним знакомы. Я порылся в памяти, пытаясь вспомнить его имя, но в конце концов вынужден был повиниться в своей забывчивости. Ситуация разрешилась полным конфузом. Мои извинения явно смутили клерка. Он никак не мог взять в толк, с чего это я решил, будто мы знаем друг друга.

Возникшему недоразумению я нашел следующее объяснение: в больших городах, являющихся для меня привычной средой обитания, незнакомые люди друг другу не улыбаются, а для продавца, деревенского жителя, напротив, было естественным приветствовать улыбкой всех, включая и чужаков. Налицо очередное под-

тверждение реальности существования социально-психологических различий между «городом и селом». Я позабавил этой историей студентов своего семинара. Но, как мы знаем, рассказывание анекдотов не относится к числу эффективных методов доказательства. Присутствующие тут же — в пику мне — рассказали ряд историй из собственного опыта, которые вполне могли служить иллюстрацией прямо противоположного тезиса.

Всем было ясно, что на анекдотах далеко не уедешь, и что только *систематическое* исследование проблемы поможет нам продвинуться вперед. Для проведения такого исследования требовалось вычленить в обыденном поведении хотя бы одно действие, подлежащее точному измерению и при этом являющееся показателем готовности к проявлению дружелюбия, хотя бы чисто внешнего. Я предложил следующее: мы будем подходить на улице к незнакомым людям и без каких-либо объяснений, по-приятельски, протягивать руку как бы для рукопожатия. Ответит ли человек взаимностью, пожмет ли он протянутую руку? Разве существует более простой, но столь же символически значимый показатель «дружелюбия», чем эта неотрефлектированная реакция?

Сказано — сделано. Тринадцать студентов-экспериментаторов прошлись по центральным улицам Нью-Йорк Сити, протягивая руки встречным. Затем они повторили опыт в Нью-Джерси, Вестчестер Каунти и на Лонг-Айленде. Выявилась большая разница в готовности людей пожать руку незнакомцу. В Нью-Йорк Сити рукопожатие состоялось в 38,5 % случаев, в небольших городках — 66,7 %. Хотя исследуемое поведение кажется весьма незамысловатым, оно в высшей степени символично и чувствительно к таким переменным, как возраст, пол и расовая принадлежность. Например, в небольших городках число женщин, отвечающих в описанной ситуации рукопожатием, почти втрое превышает число таковых же в больших городах. Пусть это не факт, а фактик, но он, будучи вполне объективным и достоверным, дает нам уже более надежную единицу измерения реальности социально-психологических различий между большими и малыми городами.

Мириады деталей, отличающих крупный город от небольшого городка, обязательно должны быть упорядочены, осмыслены в рамках определенной научной теории. В статье «Опыт жизни в больших городах» я попытался это сделать, опираясь на понятие «перегрузки» (*«overload»*) и показывая, каким образом эта «перегрузка» продуцируется особой «демографической экстремальностью» жизни в большом городе.

Помимо прочих феноменов большого города, являющихся следствием многочисленности, высокой плотности и гетерогенности его населения, особого упоминания заслуживает *эффект великого города*. Я имею в виду ту особую возбуждающую атмосферу (свойственную Нью-Йорку, Парижу, Лондону и некоторым другим урбанистическим агломерациям), духовная и эмоциональная энергетика которой как бы скрадывает негативный эффект перегрузки.

ВМЕШАТЕЛЬСТВО СТОРОННЕГО НАБЛЮДАТЕЛЯ

Иногда какое-нибудь драматическое событие заставляет рядовых людей глубоко задумываться над серьезными общественными проблемами. Возьмем случай с Китти Дженовиз. В ужас повергает не столько убийство беззащитной женщины как

таковое, но тот факт, что никто из многочисленных соседей не поспешил к ней на помощь, когда ее убивали. Неужели равнодушие является неизбежным следствием урбанизации? Кэри Маквильямс, редактор журнала *The Nation*, предложил мне написать статью об этом инциденте. Я согласился без колебаний, ибо дело Китти Дженовиз породило во мне жутковатое ощущение *dejavu*. Несколько ранее (в 1960-м году) я задумал эксперимент, который, как оказалось впоследствии, в основных деталях предвосхищал историю с Дженовиз. Мужчина должен был напасть на женщину в присутствии случайных свидетелей. Подозревая, что существуют мощные тормозящие факторы, которые удерживают сторонних наблюдателей от вмешательства, я решил провести исследование, которое помогло бы выяснить, при каких именно условиях у человека возникает (или, напротив, не возникает) мотивация вмешательства. Мне так и не удалось воплотить свой замысел, но вскоре реальность большого города подхватила мою идею и воплотила ее в жизнь с чудовищным размахом. И конечно же, убийство Китти Дженовиз, будучи абсолютно реальным жизненным событием, куда больше нуждалась в анализе, нежели ситуация, искусственно созданная в рамках эксперимента. В работе над статьей для *The Nation* (1964, №25, vol. 198, p. 31) мне помогал мой друг социолог Пол Холландер. Основная мысль публикации была такова: тема вмешательства очевидца, безусловно, имеет огромное нравственное значение, и именно этим объясняется повышенный интерес к разыгравшейся трагедии. Однако для социального психолога недостаточно вынести нравственную оценку поведения человека, так и оставшегося сторонним наблюдателем; он должен увидеть подлежащие анализу причины такого поведения. Вмешательство или невмешательство свидетеля — это не только показатель нравственности или безнравственности личности, но следствие определенного расклада многочисленных ситуационных переменных.

Вообще, размышляя о деле Дженовиз, мы обычно исходим из презумпции собственного морального превосходства: «мы бы такого не допустили». Однако когда мы начинаем понимать действительные причины бездействия обитателей Кью-Гарден, наше представление о собственной непогрешимости, как правило несколько преувеличенное, претерпевает некоторые изменения. Мы вспоминаем о том, что каждому из нас случалось обходить стороной дерущихся людей, несмотря на то, что кто-то из них явно был в положении жертвы и нуждался в помощи.

Социальная психология вовсе не обладает монополией на исследование причин безучастного поведения стороннего наблюдателя. Потрясающие открытия в этой области были сделаны антропологом Колином Тернбуллом, который изучал жизнь человека в условиях, сильно отличающихся от наших. В своей монографии «Люди гор» (Turnbull, 1973) он описывает быт африканского племени Айк. Это племя доведено до такой степени нищеты, что каждый его член заботится лишь о собственном выживании. Стандартной реакцией на горе соплеменника является либо приятное удивление, либо полное безразличие. Картина, нарисованная Тернбуллом, ужасает и подавляет, но при этом лишний раз заставляет нас вспомнить о том, что социальное поведение человека всегда теснейшим образом связано с материальными условиями его существования, что социальные нормы подвижны и очень чувствительны к изменениям этих условий. Мы должны не забывать о том, что даже сегодняшний уровень нашей взаимной отзывчивости и сострадательности — вещь ненадежная, зависящая от состояния тех социальных макроструктур и компонентов окружающей среды, на которых зиждется наш теперешний жизненный уклад.

БОЛЬШОЙ ГОРОД И ЕГО МЕНТАЛЬНАЯ РЕПРЕЗЕНТАЦИЯ

Для успешной жизнедеятельности человека в урбанистических условиях город, в котором он живет, должен быть так или иначе репрезентирован в его сознании; как раз этому феномену («ментальной репрезентации») и посвящены мои статьи о ментальных картах. Стимулом к их написанию послужили идеи Кевина Линча. Его книга «Образ города» (Lynch, 1960) — блистательное исследование, посвященное проблеме «имагибильности» (imagability), или представимости, городской среды, породившее огромную литературу, библиография которой на сегодняшний день насчитывает несколько сотен статей и публикаций. Параллельно вел свои разработки и географический департамент. Долгое время одной из основных его функций было картографирование местности, и вот совсем недавно он стал выпускать карты нового типа: они отражают не только то, какова географическая среда сама по себе, но и то, что люди *думают* о том, *какова она*.

Итак, мы исходим из того, что каждый индивид имеет по крайней мере фрагментарную ментальную карту данного города; задача науки — попытаться сопоставить карты различных индивидов и затем внятно сформулировать общие закономерности. Методы, использовавшиеся в исследованиях такого рода, не отличались особой строгостью, и я надеялся, что мне удастся проявить здесь большую точность и, возможно, изящество. Работая над психологической картой Нью-Йорк Сити, я и мои сотрудники рассматривали город как бесконечное множество точек обзора и пытались выяснить, насколько узнаваема каждая из этих точек, насколько безошибочно способны жители города идентифицировать ее местонахождение по сделанной там видовой фотографии.

Но вышло так, что за счет своей строгости, это исследование оказалось слишком узким. Сфотографировать 150 таких точек города и зафиксировать ответы испытуемых, которым снимки были предъявлены для идентификации их местонахождения, нам удалось, однако результирующие данные оказались очень скудными, и на их основе невозможно было выстроить сколько-нибудь четкой картины процесса формирования индивидуальных ментальных карт. Кроме того, узнаваемость элементов городского ландшафта — это лишь частный аспект, а мне хотелось заполучить комплект таких карт, может быть целый атлас, охватывающий весь спектр людских представлений о городе, в котором они живут. Грант Фонда Гугенхейма предоставил мне возможность поехать в 1972–1973 годах в Париж, чтобы там продолжить свои изыскания.

Статья «Психологические карты Парижа» отражает наши попытки реализовать такой многомерный подход в области когнитивной картографии. Из всех описанных в этой книге исследований, именно последнее оказалось наиболее трудоемким. Возможно, это покажется удивительным при взгляде на ее скромные масштабы, особенно в сравнении, скажем, с нашим же исследованием, посвященным проблеме сцен насилия в телевизионных передачах и их влияния на поведение, которое потребовало значительных затрат и мощного материально-технического обеспечения. Но трудоемкость это не общее количество трудностей, а соотношение между объемом работы, которую необходимо выполнить, и объемом средств, отпущенных на ее выполнение. В Париже я попал под великодушное покровительство профессора Сержа Московичи, директора Лаборатории социальной психологии, и его опыт-

ной сотрудницы мадам Денизы Жодле. Однако выделенных средств катастрофически не хватало, да и к тому же оказалось, что набрать испытуемых из числа французов не так-то легко, особенно в том случае, когда речь идет формировании выборки с четко оговоренными параметрами.

Но я продолжал трудиться с упорством кустаря-одиночки. Жена надписывала на конвертах адреса, почерпнутые из телефонных книг, дети клеили марки, мне приходилось брать на себя роль и рассыльного, и мальчика на побегушках, и главного подметалы. Окружающая обстановка не очень-то помогала делу, но задавала ему тон: около четверти опросов я провел в парижских бистро. Потом — о, чудо! — французское правительство раскошелилось, выдав под проект грант в 35 000 франков, и разрешило мне пользоваться услугами влиятельной организации, занимающейся проблемами нижних слоев парижского общества. Основную обработку данных я сделал во Франции и там же произвел первую распечатку результатов с помощью самых передовых компьютерных технологий, которые только могла предоставить Западная Европа. Итоги работы сжато суммировались в статье «Психологические карты Парижа», расширенный вариант исследований был выставлен на всеобщее обозрение в парижском салоне *Piltzer Gallery*. Как я ни прикидывался социальным психологом, кое-кто из знатоков решительно отнес плоды моей деятельности к особому виду концептуального искусства.

Ограниченный объем статьи не позволил мне тогда (в 1973 году) привести в ней выдержки из работы Пэйлхауза, где, например, описан способ, с помощью которого таксисты учатся ориентироваться в Париже. Сначала они запоминают главные парижские улицы, известные практически всем, затем переходят к изучению примыкающих к ним второстепенных улочек, которые извилисто обтекают парижские кварталы, часто напоминающие неправильные многоугольники. Однако Пэйлхауз отмечает, что водители, когда просишь их набросать план какой-либо части города на бумаге, всегда стремятся «улучшить» форму парижских кварталов. Вместо трапеции они, например, рисуют прямоугольник, и так далее, отдавая предпочтение простоте.

«Париж — неевклидов город», — заметил мой племянник Джозеф Гервер (в те годы молодой математик, после успешной защиты диссертации гостивший у нас в Париже). Я целиком и полностью согласен с этой «математической» характеристикой. Параллели Парижа обманчивы, они пересекаются, и турист, о том не подозревающий, может долго возвращаться к точке, от которой рискнул отойти на пару минут. Парижские улочки, прихотливо петляющие вокруг замысловатых кварталов, отрицают постулаты Евклида. Им скорее сродни геометрия Римана.

Удачное начало в Париже позволяло рассчитывать на успех и в других крупнейших столицах мира, но... к чему распылять силы? Я уверен, что будущее — за теорией ментальных карт, которая позволит придавать географической информации психологические черты. Ментальные карты, может быть, не очень точны, но достаточно достоверны. Любопытно, какая цепь трансформаций способна превратить географический город в город сознания?

1

Городская жизнь как психологический опыт[1]

> Когда я впервые приехал в Нью-Йорк, он показался мне кошмарным сном. Как только я сошел с поезда на Центральном вокзале, меня сразу подхватила и сдавила толкающаяся толпа на 42-й улице. Иногда люди налетали на меня и не извинялись, а когда я увидел, как два человека буквально подрались из-за такси, я действительно испугался. Почему они так спешили? Даже лежавших на тротуаре пьяных обходили, не удостоив их взглядом. Казалось, что людям совершенно нет дела друг до друга.

Это высказывание представляет собой обычную реакцию приезжего на большой город, но здесь сказано далеко не все. Очевидно, что города обладают большой притягательной силой из-за их разнообразия, насыщенности событиями, наличия возможности выбора и стимулирующего влияния их напряженной атмосферы, что для многих людей является желательным жизненным фоном. Если необходимы контакты лицом к лицу, то возможности города не имеют себе равных. Региональная ассоциация планирования (*Regional Plan Association*, *New York Times*, 15 June 1969) подсчитала, что в округе Нассау, являющемся пригородом Нью-Йорка, человек может встретить 11 000 потенциальных деловых партнеров в радиусе 10 минут ходьбы или езды на машине от своего офиса. В Ньюарке, городе среднего размера, он может увидеть более 20 000 человек. Но в центре Манхэттена служащий может встретить 220 000 человек в радиусе 10 минут от своего рабочего места. Большой город предоставляет на порядок больше возможностей для коммуникации. В этом заключается одна из причин его привлекательности и, несомненно, его функциональной необходимости. Большой город дает возможность выбора, которого не может предложить ни одна другая социальная структура. Но, как мы увидим, у него существуют и отрицательные стороны.

Не сомневаясь в том, что в сложном обществе невозможно обойтись без городов, мы можем все же спросить, какой вклад может внести психология в понимание опыта жизни в них. Какие теории имеют отношение к этой теме? Как мы можем

[1] Статья была впервые опубликована в журнале *Science*. Она написана на основе сообщения, сделанного автором 2 сентября 1969 года на 77-м ежегодном съезде Американской психологической ассоциации в Вашингтоне.

расширить наши знания о психологических аспектах жизни в городах с помощью эмпирического исследования? Если можно провести такое эмпирическое исследование, то каковы должны быть его основные направления? Короче говоря, с чего начать построение теории большого города и планирование исследований?

Такой отправной точкой является наблюдение. Любой наблюдатель в центре Манхэттена увидит на улицах следующее: а) большое число людей; б) высокую плотность населения; в) его неоднородность. Эти три фактора должны лежать в основе любой социально-психологической теории городской жизни, потому что они обусловливают все аспекты нашего опыта жизни в крупном городе. Хотя Луис Уирт (Wirth, 1938)[1] и не был первым социологом, указавшим на эти факторы, тем не менее его исследование большого города опирается в основном на них. Однако использованные в теории Уирта переменные не могут полностью удовлетворить психолога. *Большая численность, плотность* и *неоднородность* — это демографические данные, которые еще не являются психологическими фактами. По отношению к индивиду это внешняя информация. С точки зрения психологии необходима идея, которая связывала бы индивидуальный *опыт* с демографическими характеристиками городской жизни.

Один из способов такой связи дает понятие *перегрузки*. Этот термин, заимствованный из системного анализа, обозначает неспособность системы обрабатывать данные, поступающие из внешней среды, потому что этих данных так много, что система не справляется с ними, или вследствие того, что последовательно поступающие данные появляются быстрее, чем система успевает обработать сигнал *A* к моменту поступления сигнала *B*. При наличии перегрузки начинают действовать процессы адаптации. Система должна установить приоритеты и постоянно делать выбор. Можно сначала обрабатывать сигнал *A*, в то время как сигнал *B* будет ожидать своей очереди, или вообще пожертвовать одним из сигналов. В городской жизни мы непрерывно сталкиваемся с процессами адаптации к перегрузкам. Перегрузки обычно деформируют повседневную жизнь на нескольких уровнях, затрагивая *исполнение ролей*, эволюцию *социальных норм*, *когнитивное функционирование* и *использование технических средств*.

Концепция перегрузки в неявной форме присутствовала в нескольких теориях городской жизни. Еще в 1903 году Георг Зиммель (Simmel, 1903) указывал, что поскольку горожане каждый день вступают в контакты с большим количеством людей, то они экономят психическую энергию, знакомясь со значительно меньшей частью этих людей по сравнению с сельскими жителями и поддерживая более поверхностные отношения даже с этими знакомыми. Уирт специально указывает на «поверхностность, анонимность и временный характер городских социальных отношений» и на потерю общности, которая приводит к «состоянию аномии или социальному вакууму». Зиммель также отмечает, что высокая плотность населения городов приводит к тому, что их жители выдерживают дистанцию при социальных контактах, чтобы

[1]Идеи Л. Уирта подвергались основательной критике со стороны современных ему градостроителей, которые указывали на то, что город дробится на своих окраинах, и эти пригороды во многом функционируют как малые города. См, например, H. J. Gans, People and Plans: Essays on Urban Problems and Solutions (New York: Basic Books, 1968); J. Jacobs, The Death and Life of Great American Cities (New York: Random House, 1961); G. D. Suttles, The Social Order of the Slum (Chicago: University of Chicago Press, 1968)

противодействовать огромному давлению тесных физических контактов. Чем больше количество и частота человеческих контактов, тем меньше времени, внимания и эмоций человек может уделить каждому из них, — отсюда пресыщение контактами и равнодушное отношение городских жителей друг к другу.

Поэтому одной из адаптивных реакций на перегрузку является то, что *каждой единице входящей информации уделяется меньше времени*. Второй адаптационный механизм позволяет *пренебрегать информацией, которая не является первоочередной*. Виды входящей информации, на которую стоит затратить время и энергию, строго определены принципами избирательности (например, житель большого города, целенаправленно лавируя в толпе, не обратит внимания на пьяного, которому стало плохо на улице). В-третьих, *при определенных социальных операциях производится перераспределение обязанностей таким образом, чтобы перегруженная система могла переложить часть нагрузки на второго участника взаимодействия*. Измученные водители нью-йоркских автобусов когда-то давали пассажирам сдачу, но теперь эта обязанность переложена на пассажира, который должен иметь при себе мелочь. В-четвертых, *система блокирует доступ информации уже на самом входе*. Городские жители все чаще пользуются номерами телефонов, не внесенными в телефонную книгу, чтобы другие люди не могли им позвонить, и небольшое, но все возрастающее количество горожан изымают номера своих телефонов из справочника с целью предотвращения входящих звонков. Некоторые используют более тонкие способы блокирования входной информации, принимая недружелюбный вид, что отбивает у окружающих желание вступать с ними в контакт. Кроме того, *между индивидом и поступающей из внешней среды информацией ставятся социальные средства защиты и отбора* (в городе с населением 5000 человек любой может запросто зайти и побеседовать с мэром, но в большом городе с помощью организационных средств защиты и отбора посетителей направляют в другие инстанции). В-пятых, *интенсивность входной информации снижается с помощью фильтрующих устройств*, так что допускаются лишь слабые и относительно поверхностные формы участия во взаимодействиях с другими людьми. В-шестых, *создаются специальные организации для приема входящей информации, которая иначе захлестнула бы индивида* (например, отделы социального обеспечения занимаются финансовыми нуждами миллиона жителей Нью-Йорка, которые иначе создали бы армию попрошаек, непрерывно докучающих пешеходам). Посредничество организаций между индивидом и социальным миром, которое характерно для всего современного общества и особенно ярко выражено в больших городах, имеет и свою отрицательную сторону. Оно лишает индивида ощущения непосредственного контакта и спонтанной интеграции с окружающей его жизнью. Оно одновременно защищает и отчуждает индивида от его социальной среды. Многие из этих адаптивных механизмов относятся не только к отдельным индивидам, но и к общественным институтам, что блистательно показано Майером (Meier, 1962) на примере библиотеки и фондовой биржи.

В итоге можно сказать, что наблюдаемое поведение горожанина в широком диапазоне ситуаций во многом определяется процессами адаптации к перегрузкам. Далее мы рассмотрим некоторые специфические последствия реакций на перегрузки, в результате которых атмосфера больших городов отличается от атмосферы малых городов.

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

С точки зрения социальной психологии большого города принципиальный интерес вызывает проблема неизбежной ограниченности моральной и социальной вовлеченности индивидов в его жизнь. Это является прямым и неизбежным результатом того, что объем поступающей информации превышает возможности ее обработки. Ограничение такой вовлеченности принимает самые разнообразные формы, от отказа проявить участие к нуждам другого индивида (даже если этому человеку остро необходима помощь) до нежелания оказать услугу или отказа от проявлений простой вежливости (нежелание уступить место женщине или отсутствие извинений при столкновении прохожих). По мере того как увеличивается общее число единиц информации, подлежащей обработке, и возникает угроза инструменту ее обработки, имеющему ограниченные возможности, приходится исключать из рассмотрения все больше и больше деталей любого взаимодействия.

Предельным случаем адаптации к перегруженной социальной среде является полное пренебрежение к нуждам, интересам и требованиям тех людей, которых человек не считает непосредственно связанными с удовлетворением его личных потребностей, и формирование оптимально эффективных критериев для определения категории, в которую попадет данный человек, — друг или незнакомец. Различие между отношением к друзьям и незнакомцам в больших городах должно быть сильнее, чем в маленьких; готовность человека вступить во взаимодействие и уделить время тем, кто не может претендовать на это, пользуясь личными связями, в больших городах меньше, чем в маленьких.

Вмешательство свидетелей в критические ситуации

Дефицит социальной ответственности в условиях большого города наиболее сильно проявляется в критических ситуациях, таких как убийство Дженовиз в Квинсе. Как известно, в апреле 1964 года на Кэтрин Дженовиз, возвращавшуюся рано утром с ночной работы, было совершено нападение. На протяжении относительно длительного промежутка времени ей нанесли несколько ударов ножом. Предполагается, что тридцать восемь жителей этого респектабельного района Нью-Йорка видели хотя бы отдельные эпизоды преступления, но ни один из них не пришел на помощь и не позвонил в полицию до тех пор, пока она не скончалась. Анализируя это происшествие, Милграм и Холландер (Nation, vol. 25, 1964, p. 602) делают следующие выводы.

> В большом городе близость в пространстве не является главной основой дружбы или связи между людьми. Человек, у которого много близких друзей в различных частях города, может не быть знаком с обитателями соседней квартиры. Это не означает, что у горожанина меньше друзей, чем у деревенского жителя, или к нему на помощь в случае необходимости придут меньше его знакомых; тем не менее это означает, что его друзья не находятся постоянно рядом с ним. Мисс Дженовиз была необходима немедленная помощь тех людей, которые физически присутствовали рядом. Нет фактов, которые свидетельствовали бы о том, что у мисс Дженовиз не было человеческих отношений ни с кем в городе, но друзья, которые могли бы броситься ей на помощь, находились за много миль от места трагедии.

Кроме того, известно, что ее крики о помощи не были адресованы конкретному человеку; они были обращены ко всем. Но действовать могут только конкретные люди. А поскольку крики не имели определенного адресата, ни один конкретный человек не ощущал своей особой ответственности. Это преступление и отсутствие реакции на него жителей квартала кажутся нам абсурдными. В ту ночь, когда убили мисс Дженовиз, жителям Кью Гарденз[1] могло показаться столь же абсурдным, что ни один из соседей не вызвал полицию. Возможно, коллективное бездействие было вызвано тем, что каждый из свидетелей считал, что кто-то другой наверняка уже сделал этот очевидный шаг (р. 602).

Латане и Дарли (American Scientist, vol. 57, 1969, p. 244.), экспериментально изучая феномен вмешательства случайного наблюдателя, выявили следующую закономерность: чем больше число наблюдателей, тем меньше вероятность, что кто-нибудь из них вмешается в происходящее. Гартнер и Бикман (Городской университет Нью-Йорка) пошли дальше, рассмотрев вопрос в этническом аспекте. Незнакомым людям звонил некто, характерным акцентом давая понять, к какой расе (белой или черной) он принадлежит. Неизвестный, якобы ошибшийся номером, со всем возможным правдоподобием объяснял, что его машина вышла из строя вдали от большой трассы и что у него нет даже монетки, чтобы перезвонить по нужному адресу. Затем он просил абонента оказать ему помощь, позвонив в ремонтную мастерскую. Эксперимент показал, что у белого просителя гораздо больше шансов получить благоприятный отклик. Исходя из этого, можно предположить, что расовые предпочтения вполне могут быть еще одним способом адаптации к перегрузкам. Горожане могут ограничивать число чрезвычайных ситуаций и фильтровать обращения в свой адрес со стороны разноплеменных жителей больших городов исходя из своей этнической принадлежности, таким образом они уменьшают число возможных откликов на основе собственных симпатий.

В области изучения социальных взаимоотношений, характерных для города, первым шагом в плане получения количественных данных является прменение экспериментальных методов подобного рода к различным жизненным ситуациям, моделируя их в условиях больших и малых городов. Теоретики утверждают, что безразличия, проявленного в инциденте с Дженовиз, не было бы в маленьком городке, однако экспериментальных подтверждений тому нет, и вопрос остается открытым.

Но если свидетели не вмешиваются в конфликты между людьми, то это происходит не просто из-за их бессердечности. Уважение к праву других людей на эмоциональное и социальное уединение является законом городской жизни — возможно, по той причине, что физического уединения добиться очень трудно. А в ситуациях, для которых правила допускают неоднозначное толкование, гораздо сложнее понять, будет ли активное участие непрошеным вмешательством или правильной реакцией на критическую ситуацию. Если муж и жена публично ссорятся, то в какой момент случайный свидетель должен вмешаться? С одной стороны, разнородность населения города порождает значительно большую терпимость к поведению, одежде и этическим принципам по сравнению с маленьким городом, но эта разнородность также способствует тому, что люди воздерживаются от оказания помощи,

[1]Название улицы, где было совершено нападение на Кэтрин Дженовиз.

боясь восстановить против себя участников событий или перейти трудноопределимые границы дозволенного.

Более того, в городе потребность в оказании помощи возникает так часто, что неучастие становится нормой. В большом городе порывы добрых самаритян ограничены практическими соображениями... Если бы горожанин проявлял участие ко всякому нуждающемуся человеку, если бы он остро реагировал на каждый свой альтруистический импульс и действовал в соответствии с ним, то вряд ли он мог бы содержать в порядке свои собственные дела.

Готовность доверять и содействовать незнакомцу

Теперь мы можем перейти от критических ситуаций к примерам ситуаций, в которых менее остро требуется социальная ответственность; ведь считается, что не только в ситуациях острой необходимости, но и в обычной повседневной жизни по готовности протянуть руку помощи жители больших городов отстают от своих собратьев из небольших городков. При любом эмпирическом исследовании этого вопроса необходимо применять метод сравнения. В обстановке большого города и в условиях маленького инсценируется какая-либо распространенная социальная ситуация, на которую человек может прореагировать либо оказав помощь, либо воздержавшись от этого. Затем сравниваются реакции людей, проживающих в большом и маленьком городах.

Вполне возможно, что одним из факторов, обусловливающих преднамеренное нежелание жителей больших городов вступать в контакт с незнакомцами, является их обостренное чувство физической и эмоциональной уязвимости — чувство, обоснованность которого подтверждает статистика городской преступности. Поэтому основным тестом, позволяющим выявить различия между поведением городских и сельских жителей, является сравнение того, как жители больших и малых городов оказывают помощь в случаях, когда это приводит к повышению их личной уязвимости и требует определенного доверия к незнакомым людям. Альтман, Левин, Надьен и Виллена спланировали исследование для сравнения в этом отношении жителей больших и малых городов. В качестве критерия в их неопубликованном исследовании использовалась готовность хозяев пустить к себе в дом незнакомого человека, чтобы он мог позвонить по телефону. Исследователь звонил в двери, объяснял, что он перепутал адрес друга, который живет неподалеку, и просил разрешения воспользоваться телефоном. Исследователи (двое мужчин и две женщины) в общей сложности 100 раз просили разрешения войти в дом в большом городе и 60 раз — в маленьких городах. Было проведено сравнение результатов, собранных в жилых районах Манхэттена, где проживают семьи со средними доходами, и данных, полученных в нескольких небольших городах в округе Роклэнд, не принадлежащем к Нью-Йорку (Стоуни Пойнт, Спринг Вэлли, Рэмэмпоу, Ньяк, Нью Сити и Уэст Кларкстаун).

Табл. 1.1 показывает, что в одном из случаев процент доверия «провинциалов» к незнакомцу превысил величину того же показателя для обитателей Нью-Йорка в пять раз, в остальных трех — больше чем вдвое, хотя перед женщинами и там и там двери распахивались чаще, чем перед мужчинами. Это доказывает, что обитатель как города, так и предместья опасается мужчины-чужака больше, чем женщины-незнакомки.

Во всех случаях при переезде исследователя из большого города в маленький наблюдался резкий рост доли полученных им разрешений войти в дом относительно общего числа обращений. В своем крайнем выражении эта тенденция проявилась в том, что маленьком городе исследователю разрешали войти в дом в пять раз чаще, чем в Манхэттене. Хотя как в больших, так и в малых городах женщин-исследователей значительно чаще пускали в дома, чем мужчин-исследователей, все четыре студента в маленьких городах получали разрешение войти в дом как минимум в два раза чаще, чем в большом городе. Эти данные говорят о том, что различие между большими и малыми городами оказывает более сильное влияние, чем даже такое вполне предсказуемое обстоятельство, что незнакомые мужчины вызывают у людей больший страх по сравнению с незнакомыми женщинами.

Более низкий уровень готовности оказать помощь у жителей большого города, по-видимому, в какой-то степени объясняется осознанием *опасностей*, сопряженных с жизнью в Манхэттене, а не простым равнодушием или холодностью. Важно отметить, что 75% всех респондентов из большого города общались с исследователем либо через закрытые двери, либо глядя в глазок; в маленьких городах, наоборот, 75% респондентов открывали двери, и между ними и исследователями не было никаких барьеров.

Полученные исследователями количественные результаты были подтверждены их общими наблюдениями: жители маленьких городов были заметно более дружелюбны и менее подозрительны, чем жители большого города. Те жители большого города, которые все же разрешали исследователям воспользоваться телефоном, казались более встревоженными, чем их собратья из маленьких городов; жители большого города часто не отвечали на звонок в дверь, хотя были дома; а в нескольких случаях даже вызывали полицейских из службы безопасности их микрорайона. Пытаясь найти другое объяснение психологической уязвимости жителей большого города, помимо различий между городом и деревней в фактической статистике преступности, Виллена отмечает, что в восприятии сельского жителя преступление, совершенное в соседней деревне, несмотря на географическую близость этого места, не обязательно имеет отношение лично к нему. Но преступные действия, совершенные где-либо в большом городе, даже на расстоянии многих миль от дома горожанина, все равно вербально связаны с городом, «поэтому... обитатель большого города находится в более обширном незащищенном пространстве».

Таблица 1.1

Процент случаев, когда непрошеному визитеру разрешалось войти в дом (см. текст)

Визитеры	Позволение войти (%)	
	Город *	Предместье **
Мужчины		
№ 1	16	40
№ 2	12	60
Женщины		
№ 1	40	87
№ 2	40	100

* — протестировано 100 человек;

** — протестировано 60 человек.

Вежливость

Даже при взаимодействии на самом поверхностном уровне, проявляя обычную вежливость, горожане, по общему мнению, находятся не на высоте. Люди толкают друг друга и часто при этом не извиняются. Опрокинув чужие свертки, люди в половине случаев идут своей дорогой, раздраженно ворча себе под нос, вместо того чтобы задержаться и помочь владельцу поднять вещи. Говорят, что подобное поведение, которое кажется возмутительным многим гостям больших городов, реже встречается в населенных пунктах меньшего размера, где люди чаще оказывают друг другу традиционные знаки внимания.

В некоторых случаях в больших городах не просто нарушаются традиционные правила учтивости; скорее, в них формируются *новые нормы, предписывающие невмешательство*, стремление остаться в стороне. Они так четко определены и стали настолько неотъемлемой частью городской жизни, что именно *эти нормы* люди не хотят нарушать. Мужчины действительно стесняются уступить в метро место пожилой женщине; они обычно бормочут: «Я все равно скоро выхожу» вместо того, чтобы оказать любезность прямо и откровенно. Эти нормы формируются потому, что все понимают, что при высокой плотности населения человек не может вмешиваться в дела всех окружающих, поскольку в таком случае он бы постоянно отвлекался от своих дел и всякое целенаправленное действие было бы невозможно довести до конца.

Наличие перегрузки не означает, что в любой момент на горожанина обрушивается такое количество входящей информации, что ее невозможно обработать и что его реакции в любой момент определяются избытком информации. Вернее было бы сказать, что адаптация происходит в форме постепенной эволюции норм поведения. Нормы формируются в ответ на отдельные перегрузки, часто переживаемые человеком; эти нормы сохраняются и становятся обобщенными способами реагирования. Они являются составной частью культуры большого города, и даже приезжие со временем могут адаптироваться к таким обычаям и нравам.

Когнитивная перегрузка: анонимность

Общеизвестно, что мы по-разному реагируем на тех, кого мы знаем, и на незнакомых людей. Любитель кино бесцеремонно вклинивается в середину длинной очереди за билетами впереди незнакомого человека только для того, чтобы постоять рядом со своим другом; после этого он ведет себя вполне скромно. Мужчина попадает в автомобильную аварию, происшедшую по вине другого водителя, с гневными криками он выскакивает из своей машины, но, обнаружив, что за рулем второй машины сидит его друг, смягчается. Передвигаясь по центральным улицам большого города, горожанин постоянно остается анонимным по отношению к другим пешеходам. Он не может знать всех, кого видит на своем пути, поскольку когнитивные возможности человека ограничены. Лица людей, идущих непрерывным потоком, появляются перед ним на короткое время, а затем исчезают. Он бегло просматривает эти лица с целью узнавания знакомых, но не старается их запомнить на долгое время. (Никто еще не подсчитал, сколько лиц видит обычно за день человек, работающий в центре города.)

Понятие *анонимности* очень часто используется в социальной психологии, но немногие ученые пытались дать ему точное определение или измерить его количественно, чтобы провести сравнение между большими и малыми городами. Анонимность можно представить в виде континуума, на одном конце которого находится полная анонимность, а на другом конце — близкое знакомство, и вполне возможно, что количественное измерение точных степеней анонимности в больших и малых городах поможет объяснить важные различия между качеством жизни в них. Например, в условиях близкого знакомства появляется чувство защищенности и формируются приятельские отношения, но эти условия также могут создавать гнетущую атмосферу, поскольку за человеком постоянно наблюдают люди, которые его знают. И наоборот, в условиях полной анонимности человек освобождается от формальных социальных уз, но у него могут также возникать чувства отчуждения и оторванности от людей.

Можно эмпирически определить, какая доля времени уходит ежедневно у жителей больших и малых городов на деятельность, подразумевающую нахождение среди знакомых людей, и деятельность в окружениии незнакомых лиц. На своей работе, например, горожанин может знать не меньше людей, чем его сельский собрат. Однако тогда, когда он не выполняет свою профессиональную или семейную роль — скажем, во время поездок по городу, — горожанин, несомненно, более анонимен, чем сельский житель.

(Один из способов измерения различий в степени анонимности заключается в следующем. Надо выставить портрет жителя Нью-Йорка на оживленном перекрестке в центре города и предложить значительное вознаграждение всякому прохожему, который сможет установить личность изображенного. Подсчитав общее количество прохожих за определенный период времени, а также долю тех, кто смог узнать человека на портрете, можно получить одну из количественных оценок анонимности в большом городе. Затем можно сравнить полученные результаты с данными, собранными в маленьком городе, где на главной улице был выставлен портрет одного из его жителей. Этот тест можно использовать и для определения границ района, который данный человек считает «своим», то есть области, внутри которой значительная часть людей может установить личность человека, изображенного на портрете.)

Некоторые лабораторные исследования анонимности уже проводятся. Филип Зимбардо (доклад на симпозиуме по мотивации в Небраске в 1969 году) провел эксперимент для проверки предположения о том, что социальная анонимность и обезличенность (деперсонализация) в больших городах способствуют более интенсивным проявлениям вандализма по сравнению с малыми городами. В этом эксперименте одну старую машину оставили на 64 часа вблизи кампуса Нью-Йоркского университета в Бронксе, а другую машину поместили около Стэнфордского университета в Пало-Альто (Калифорния). С обеих машин были сняты номерные знаки, а их капоты были подняты, чтобы привлечь внимание потенциальных вандалов, которые «раздевают» машины. Полученные результаты соответствовали ожиданиям: в Нью-Йорке в течение первых 24 часов с машины были сняты все части, которые только можно было отвинтить, а к концу третьих суток от нее осталась груда металлолома. Однако против ожиданий большую часть разрушений произвели хорошо

одетые белые взрослые среди бела дня и в присутствии свидетелей. В Пало-Альто до машины никто даже не дотронулся.

Зимбардо относит разницу в обращении с автомашинами на счет «благоприобретенного чувства социальной анонимности, обеспеченного жизнью в городах, подобных Нью-Йорку», и подкрепляет свое заключение другими примерами варварского поведения жителей мегаполиса. Однако, изучая подобным способом эффект анонимности, в некоторых случаях следует учитывать существенное влияние побочных факторов, таких, как, например, наличие большого числа наркоманов в городах типа Нью-Йорка, процент плотности трущобного населения в них и т. д.

Вторым направлением эмпирических исследований является изучение полезных аспектов влияния анонимности. Обезличенность жизни в больших городах порождает терпимое отношение к частной жизни их обитателей. Можно предположить, что в больших городах для проявления индивидуальности и даже эксцентричности создаются более благоприятные условия, чем в маленьких городах. Люди, «ущербные» с точки зрения традиционной морали, должны себя чувствовать в больших сообществах более комфортабельно, чем в малых, будучи свободными от бдительных взоров соседей, но это суждение нуждается в строгой экспериментальной проверке. Джудит Уотерс выдвинула гипотезу, что к гомосексуалистам, не скрывающим своей ориентации, мегаполис относится «радушнее», чем провинция. Чтобы подтвердить это, она стала рассылать по всей стране письма многим агентам по торговле недвижимостью, как от людей с якобы гомосексуальной ориентацией, так и от гетеросексуально ориентированных лиц. Результаты опыта оказались неубедительными. Однако сама идея изучения «покровительственного» отношения больших городов к личностям «аномальным» представляется перспективной и ожидает реализации.

Ролевое поведение в больших и малых городах

Еще одним последствием городских «перегрузок» является узкая специфика ролей, в которых жители больших городов выступают при повседневных взаимодействиях. По словам Уирта (Amer. Journ. Soc., 44, 1, 1938), «...жители больших городов взаимодействуют друг с другом, выступая в узкоспециализированных ролях... Они меньше зависят от конкретных лиц, и их зависимость от других людей ограничивается узкоспециализированным аспектом круга деятельности другого человека». Эта тенденция особенно заметна во взаимодействиях между клиентами и персоналом, предлагающим им профессиональные или торговые услуги. У хозяина деревенского магазина достаточно времени, чтобы познакомиться с дюжиной-другой покупателей, которые посещают его в течение одного дня; но девушка-кассир в супермаркете «A&P», обслуживающая сотни клиентов в день, едва успевает бросить зеленые льготные купоны в корзину одного покупателя, как перед ней уже вырастает следующий клиент с грудой продуктов.

В работе «Коммуникационная теория роста больших городов», где проводится весьма интересный анализ процессов урбанизации, Майер (Meier, 1962) рассматривает некоторые адаптационные изменения, которые могут произойти в системе, когда количество поступающих в нее данных превышает ее возможности по обработке информации. В частности, Майер утверждает, что согласно принципу конку-

ренции в условиях дефицита ресурсов масштабы и время операций убывают с ростом количества клиентов и дневного оборота. Именно это и имеют в виду, когда говорят о бесцеремонном стиле городской жизни. В больших городах сформировались новые стандарты, определяющие допустимый уровень качества услуг, оказываемых при деловых операциях.

При исследовании этой темы необходимо руководствоваться едиными понятиями. В этом разделе статьи была сделана попытка показать, что понятие перегрузки помогает объяснить целый ряд различий между поведением жителей больших и малых городов: а) различия в *исполнении ролей* (тенденция жителей больших городов взаимодействовать друг с другом в узкоспециализированных функциональных рамках; ограниченное время и уровень услуг, предлагаемых клиентам торговым персоналом); б) эволюция *городских норм*, которые сильно отличаются от традиционных ценностей маленьких городов (например, одобрение невмешательства, обезличенность и отчужденность городской жизни); в) изменения в *когнитивных процессах* жителя большого города (его неспособность узнать большинство людей, которых он видит в течение дня; производимый им отбор сенсорных стимулов; формирование у него равнодушия к девиантному поведению и селективность его реакций на призывы других людей); г) гораздо более сильная конкурентная борьба за дефицитные технические средства и ресурсы в больших городах (толкучка в метро, борьба за такси, транспортные пробки, стояние в очередях в ожидании обслуживания). Я бы сказал, что контраст между поведением в больших городах и сельской местности, скорее всего, отражает реакции одних и тех же людей на совершенно разные ситуации, а не внутренние различия между личностями сельских жителей и горожан. Большой город — это ситуация, на которую индивиды реагируют адаптивно...

Новые нормы диктуют новый уровень сервиса (рис. 1.1).

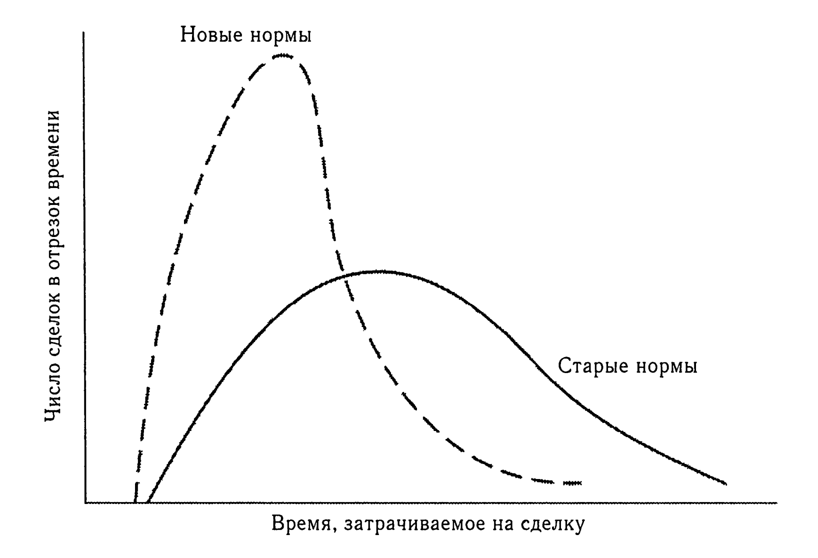


Рис. 1.1. Эволюция временны́х затрат на определенную операцию, когда общее число сделок в социальной системе растет. (Публикуется с разрешения Р. Л. Майера)

У. Маккена и С. Моргентау (McKenna, Morgentau, unpubl.), участницы одного из семинаров Городского университета Нью-Йорка, сделали попытку: 1) сравнения степени готовности обитателей мегаполиса и жителей маленьких городков оказать незнакомцу любезность в тех случаях, когда эта любезность сопряжена с небольшими затратами времени и требует лишь незначительных усилий, лично никак не ущемляющих респондентов. Исследовательницы также вознамерились 2) выяснить, действительно ли более высокая избирательность и мимолетность городских отношений уменьшает степень готовности продавщицы из мегаполиса оказать незнакомцу услугу, выходящую за рамки ее прямых (ролевых) обязанностей, в сравнении с продавщицей из провинциального магазина.

Тест проводился методом телефонного опроса в Чикаго, Нью-Йорке, Филадельфии и в 37 маленьких городках, причем «обременительность» просьб анонимного абонента в процессе разговора возрастала. Половина звонков (как в предместьях, так и в мегаполисах) была адресована домохозяйкам, другая половина — продавщицам из магазинов женской одежды. Суть эксперимента заключалась в следующем. Особа, звонящая якобы по межгороду, сославшись на ошибку оператора, просила сказать ей, какая стоит погода в том местечке (или городе), куда она вот-вот собирается приехать. Затем просительница под каким-либо предлогом (умоляя респондента «чуточку потерпеть») прерывала разговор и, выждав минутную паузу, вновь брала трубку, спрашивая, не может ли милая леди сообщить ей номер близлежащего мотеля или отеля, где можно остановиться на время визита. У. Мак-Кена суммировала свои выводы так:

> Жители больших городов, независимо от того, служат они или нет, менее расположены оказывать услуги или сообщать какую-то информацию, чем провинциалы... Домохозяйки, независимо от того, где они проживают, менее любезны и словоохотливы, чем работницы магазинов.

Однако общий уровень «кооперативности» горожан был оценен как довольно высокий, что расходится с устоявшимся мнением о них как о равнодушных и черствых людях, не склонных оказывать чужакам помощь. Количественные перепады, обнаруженные Мак-Кена и Моргентау, не столь велики, как можно было предполагать, и тем самым еще раз подчеркивается острая нужда в научных экспериментах, способных со всей возможной тщательностью выявить различия между «городом и селом», экспериментах, более обстоятельных, чем некоторое число здесь приведенных «иллюстративно-кавалерийских» подходов к проблеме. Объективных свидетельств, подтверждающих факт существования качественной разницы между сообществами города и предместья, у нас крайне мало.

Обстоятельные научные исследования нуждаются в унифицированной теоретической базе. Концепция перегрузки, в моем представлении, способна дать объяснение целому ряду различий в поведении жителей большого города и маленького городка. Это:

1) различия ролевого порядка (тенденция обитателей мегаполиса вступать друг с другом в строго сегментированные, функциональные отношения; стремление городского торговца уделять меньше времени и внимания клиенту);

2) эволюция городских норм общежития, рознящихся с традиционным провинциальным укладом (равнодушие, обезличенность, отчужденность жителей мегаполиса);
3) адаптация познавательных способностей горожанина (его свойство не узнавать людей, с которыми он видится ежедневно; сортировка сенсорных побуждений; пресыщенность, склонность к извращениям и эксцентричности; избирательность в отклике на человеческие запросы);
4) борьба за минимальные выгоды (свалка в подземке; драка за такси; давка в транспортных средствах; склоки в очередях).

Я полагаю, что поведенческие различия обитателей больших и малых городов обусловлены скорее реакцией схожих людей на весьма несхожие условия жизни, а не какими-то специфическими личностными характеристиками жителей мегаполисов или провинциальных городков. Большой город — ситуация, к которой человек вынужден приспосабливаться.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ГОРОДСКОЙ ЖИЗНИ

Некоторые черты городской жизни не укладываются в приведенную выше аналитическую систему, но от этого их значимость не становится меньше. Вещи, о которых пойдет речь дальше, не имеют количественных параметров, специальных терминов для них еще не придумано, а фактический материал по ним только-только собирается. Но тем не менее я нахожу нужным обрисовать их хотя бы в самых общих чертах. Моя цель — обозначить феномен (такой, как например, «атмосфера большого города») и показать возможные способы «измерительных» подходов к нему для получения количественных показателей.

«Атмосфера» больших городов

Контраст между поведенческими манерами «горожан» и «селян» весьма притягателен для социологов, но достаточно ярко выраженная дифференциация существует и между городами-громадами, ибо каждому из них присуща своя «атмосфера». Тон, темп и своеобразие социальных коллизий отличают Нью-Йорк, например, от Лондона. Многие люди готовы идти на существенные финансовые затраты, чтобы обрести пристанище в какой-нибудь из известных всему миру столиц, один воздух которых кому-то кажется возбуждающим, а кому-то, наоборот, успокоительно-благотворным. Поэтому следующим перспективным шагом в изучении жизни большого города представляется задача с возможной точностью определить, что означает само понятие «атмосфера» и какие факторы подпитывают ее.

Может показаться, что пресловутая «атмосфера» — чересчур неустойчивая субстанция, чтобы быть уловленной в некие «измерительные» рамки, но мне думается, об этом не стоит судить, не сделав попыток достичь результата. Очевидно, что любая из этих попыток должна опираться на сопоставимые величины. Нельзя заявить, что Нью-Йорк охвачен «безумием» и «лихорадкой», не держа в уме для сравнения какой-то другой мегаполис.

На занятиях своего семинара, который я вел несколько лет назад в Гарвардском университете, Нью-Йорк, Лондон и Париж были избраны эталонами для проведения эксперимента. Поначалу мы задались простым вопросом: «Существует ли единодушное мнение о каждом из этих городов?» Ответ, во-первых, стали искать в туристических справочниках, а также в произведениях художественной литературы и периодике, но этим не ограничились и, во-вторых, подключили к делу испытанный метод опроса. Людям, которые долгое время жили или часто бывали в Лондоне, Париже или Нью-Йорке, предлагалось охарактеризовать эти города (в образных выражениях и с оценкой типичных черт обстановки). В объявлениях, помещенных в «Нью-Йорк Таймс» и «Гарвард Кримсон», мы просили читателей поделиться с нами своими впечатлениями о перечисленных городах и описать события, эти впечатления подкрепляющие. Лицам, хорошо знакомым хотя бы с двумя из трех интересующих нас мегаполисов, были разосланы развернутые анкеты.

Вырисовались определенные закономерности. В описаниях Нью-Йорка, например, на передний план выступили такие его характеристики, как гигантский масштаб, сумасшедший темп жизни, великое множество увеселительных заведений, разнородность и резкая сегментация («геттоизация») населения. Нью-Йорк прежде всего поражал респондентов физическими параметрами, ускоренным темпом жизни, он эмоционально «встряхивал» человека больше, чем Лондон или Париж (факт, отмечающий, что именно эти аспекты особенно значимы для нью-йоркской среды).

Лондон предстал перед нами совершенно в ином свете. Описывая его, люди больше говорили об отношениях с его обитателями, чем о материальных вещах, практически единодушно подчеркивая вежливость и терпимость жителей английской столицы. Вот выдержка из одного рассказа:

> Когда мне было 12 лет, дед стал водить меня в Британский музей... Однажды в метро он принялся вслух декламировать мне латинские стихи из "Энеиды". Дед был глух и потому говорил очень громко. Я страшно смутился и сгорал от стыда, пока не сообразил, что никто не обращает на нас никакого внимания. Жители Лондона — очень воспитанные и тактичные люди...

Для контраста приведу выдержку из письма человека, которому Нью-Йорк показался равнодушным, холодным городом с жестокими и грубыми обитателями, где инциденты, подобные нижеописанному, случаются на каждом шагу:

> Я видел юношу лет девятнадцати, раздававшего антивоенные листовки прохожим. Юноша остановился на углу, и к нему быстрой походкой приблизился хорошо одетый мужчина. Он ударил юношу по рукам, листовки разлетелись по мостовой, а мужчина пошел дальше как ни в чем не бывало.

Нам необходимо накопить как можно большее количество подобных впечатлений, тщательно отбирая данные. После обработки полученных материалов посредством факторного анализа каждый город может быть охарактеризован соответствующим образом.

Отзывы, касающиеся Парижа, распадаются примерно на две равные части, одна из которых оценивает достоинства его обитателей, другая характеризует его материальные достопримечательности и создаваемый ими эмоциональный настрой.

Часто отмечается, что кафе и парки Парижа порождают в этом городе атмосферу дружелюбия и уюта. Однако многие респонденты сетуют, что парижане негостеприимны, недружелюбны и очень черствы.

Конечно, мы не можем точно судить, до какой степени эти отзывы отражают реальное положение дел и в какой мере на них влияют распространенные предубеждения. Существует по крайней мере три фактора, способных отдалить от реальности любую из подобных субъективных характеристик.

1. Мнение человека о каком-либо городе очень зависит от того, с чем он (возможно, даже безотчетно) пытается его сравнивать. Житель Нью-Йорка вполне может охарактеризовать Париж как спокойный, размеренный городок, в то время как уроженцу Ричмонда, штат Вирджиния, покажется, что столицу Франции «чуток лихорадит». При таких опросах было бы нелишним иметь в виду не только сам город, о котором выносится суждение, но также и родной город опрашиваемого, который служит для него некоей точкой отсчета, скажем, провести перекрестный сбор информации, чтобы, например, выяснить, что думают жители Нью-Йорка о жителях Лондона, и наоборот, что думают жители Лондона о жителях Нью-Йорка.
2. На отклике респондента сильно сказывается также и то, является ли он туристом, переселенцем или же с детских лет проживает в городе, о котором заходит речь. Во-первых, турист воспринимает город иначе, чем его старожил. Во-вторых, человек, долго живущий в каком-либо мегаполисе, неминуемо подвергается адаптационным процессам, вследствие чего выталкивает из сознания чересчур яркую информацию, которая интригует досужего визитера или новосела-переселенца. Экономя свою психическую энергию, житель большого города в конце концов приучается не замечать ничего необычного в броских характеристиках окружающей обстановки.
   Если уговорить старожила и новичка отправиться в неспешную прогулку по определенным кварталам какого-либо из мегаполисов, а затем попросить их (каждого в отдельности) поделиться своими впечатлениями, можно составить некое мнение о специфике воздействия адаптивных механизмов на восприятие человека и даже попробовать изучить это явление, если таких добровольцев (и с той и с другой стороны) наберется достаточное количество.
   Можно добавить, что многих нью-йоркцев, вернувшихся домой после длительного пребывания за границей, родной город на первых порах просто ошеломляет своей «ужасной уродливостью» (Science, Vol. 165, 1969, p. 853). Этот период обостренного восприятия длится в течение нескольких часов и даже дней и заслуживает самого пристального внимания исследователя, изучающего атмосферу города. Ибо по прошествии некоторого времени детали, поражающие вернувшегося путешественника, постепенно тускнеют, сливаются воедино, становятся фоном, хотя и придающим особый колорит всему окружающему, но уже не поддающимся аналитическому членению.
3. Расхожие легенды и связанный с ними холодок (или горячку) предвкушения, с каковым каждый турист прибывает в облюбованный им населенный пункт, также накладывают свой отпечаток на его первые впечатления. Он жаждет увидеть город не таким, каков он есть, а таким, каким он ему представляется

(Strauss, 1968.) Иной раз подобное мифотворчество настолько приходится визитеру по вкусу, что он, начиная шире знакомиться с городом, лишь укрепляется в своей предвзятости, подвергая свои впечатления фильтрации, то есть принимая все, что согласуется с его представлениями о тех палестинах, к которым он так стремился, и отбрасывая все, что не стыкуется с образом, к которому он был подготовлен. Естественно, подобные предубеждения не только деформируют способность человека воспринимать реальное положение дел, но и уводят его от истины в оценочных характеристиках той или иной обстановки.

Ориентация на привычную среду обитания, зависимость остроты восприятия от срока пребывания человека в том или ином городе, предвзятость, диктующая отсев несовместимых ней впечатлений, — все это заставляет психолога с большим сомнением относиться к свидетельствам отдельных (особенно путешествующих) лиц. Больше того, исследователю, если он хочет получить точные и объективные сведения о социальной структуре тех или иных городов, о ритме их жизни и о царящей в них ауре, вообще не стоит опираться исключительно на словесные описания. Ему необходимо изыскать более надежные методы экспериментального внедрения в жизнь мегаполиса, которые позволят с наибольшей степенью вероятности судить о его атмосфере.

СПОСОБЫ ПОВЕДЕНИЯ

Рой Фельдман (Journal of Personality and Social Psychology, 10, 202, 1968) провел сравнительное исследование поведения иностранцев и горожан в Париже, Афинах и Бостоне. Фельдман стремился выявить, 1) существуют ли ощутимые различия в уровнях комфортности перечисленных городов и 2) имеется ли у их обитателей склонность относиться к иностранцам иначе, чем к своим соотечественникам. В каждом из городов он исследовал пять конкретных поведенческих ситуаций, в каждой из которых наряду с группой экспериментаторов из числа местных жителей принимала участие команда американских ученых.

Моделировались следующие ситуации:

1) горожанина просят помочь сориентироваться и найти нужную улицу;

2) горожанина просят отправить по почте письмо;

3) горожанина спрашивают, не он ли только что обронил банкноту (долларовую или же адекватную валюте исследуемой страны).

Также

4) при расчете за покупки в магазине производилась заведомая переплата с целью установить, укажет ли кассир покупателю на его оплошность;

5) при поездке на такси выяснялось, обсчитывают ли водители иностранцев и выбирают ли они наиболее экономный маршрут.

Результаты, полученные Фельдманом, выявили ряд интересных моментов, поразному характеризующих эти три города. Например, для Парижа были определены следующие поведенческие стереотипы. Парижские таксисты обсчитывали иностранцев гораздо чаще, чем своих соотечественников. Однако в ряде других момен-

тов поведение французов ничуть не соответствовало предубеждениям, существующим на их счет у американцев. Сталкиваясь с просьбой незнакомца отправить для него по почте письмо, парижане обходились с просителем значительно приветливее, нежели афиняне или бостонцы, а если им вручали конверт с уже наклеенной маркой, они обращались с иностранцами даже лучше, чем со своими согражданами.

Парижане оказались также «более честными», чем жители Афин или Бостона. Французы успешнее справлялись с искушением прикарманить чужие денежки, к тому же лишь они в этом эксперименте проявили снисхождение к иностранцам большее, нежели к своим соотечественникам.

Исследования Фельдмана не только положили начало количественному обсчету качественных характеристик больших городов, но также составили методологическую основу для дальнейших сравнительных исследований. Наиболее значительным его достижением явилось успешное внедрение эксперимента в сеть повседневных жизненных ситуаций. Он выработал модель эксперимента, которая обеспечивает изучение различных характеристик городской жизни гораздо более объективное, чем его обеспечивают замкнутые лабораторные условия.

ТЕМПОРИТМ

Важнейшим компонентом атмосферы того или иного города является присущий ему темп или ритм — особенность, отмечаемая очень часто, но при этом гораздо реже исследуемая. Как выяснить, живет город неспешной, спокойной жизнью или его «лихорадит»? Приступая к какому бы то ни было эмпирическому изучению этого вопроса, лучше всего начать с одной очень несложной вещи, а именно замерить скорость передвижения пешеходов в различных городах и затем эти данные сопоставить. Уильям Берковиц (сообщено автору в личной беседе) из колледжа Лафайета провел такие исследования в Филадельфии, Нью-Йорке и Бостоне, а также в нескольких небольших городках. Берковиц говорит, что «существует совершенно четкая линейная зависимость между скоростью пешехода и размерами города, хотя разброс показателей относительно абсолютной величины колеблется в пределах десяти процентов».

Возможно, ощущение ускоренного темпа жизни того или иного города возникает у нас не столько от объективно более высокой скорости движения пешеходов, сколько от физической необходимости постоянно уклоняться и уворачиваться от столкновений в уличной толчее. (Число вынужденных отклонений пешехода от курса можно определить, отправив на прогулку по городским улицам воображаемый отряд механических манекенов, движущихся только линейно, и подсчитав количество нанесенных им толчков. Совершенно очевидно, что при большей плотности расположения манекенов на заданной площади улицы в единицу времени будет происходить большее число столкновений, или, иначе говоря, увеличение плотности населения заставляет пешехода чаще корректировать свой курс во избежание столкновений с другими прохожими).

Характер движения автотранспорта тоже сказывается на темпоритме городской жизни. Автомобильная прогулка предоставляет самую непосредственную возмож-

ность перевести расплывчатое ощущение этого темпа в измеримые величины. Ритм города с особой наглядностью проявляется в скорости автомобильного потока, в манере водителей стартовать, набирать скорость, в их реакции на дорожные знаки.

Темп жизни Нью-Йорка ощутим уже в манере пешеходов стоять на перекрестках у светофора. Они пританцовывают от нетерпения, то и дело соскакивают с тротуара на проезжую часть улицы и нередко начинают движение еще до того, как загорится зеленый свет.

ВИЗУАЛЬНЫЕ КОМПОНЕНТЫ

Холл (Hall E. T., 1966) отмечал, что физические параметры города также оказывают влияние на его общую атмосферу. Регулярная планировка улиц оставляет у туриста ощущение рациональности, упорядоченности и предсказуемости, но эта упорядоченность монотонна и быстро нас утомляет.

Извилистые улочки, разветвляющиеся под неожиданными углами и образующие множество развилок (как, например, в Париже или Гринвич-Вилледже), волнуют нас своей необычностью, они эстетически привлекательны, хотя и значительно затрудняют выбор правильного пути.

Кое-кто даже склонен считать, что визуальные компоненты вообще играют решающую роль в формировании общего впечатления о городе и что «облик» Парижа или Нью-Йорка в принципе отождествим с их общей атмосферой. Для того чтобы проверить эту гипотезу, следовало бы провести ряд экспериментов, в которых участвовали бы только слепые или, по крайней мере, люди с завязанными глазами. Вне всякого сомнения, мы обнаружили бы, что каждый город обладает своей неповторимой фактурой, узнаваемой даже в том случае, когда визуальные его компоненты исключены из нашего восприятия.

ФАКТОРЫ, ФОРМИРУЮЩИЕ СВОЕОБРАЗИЕ ГОРОДСКОЙ АТМОСФЕРЫ

Итак, мы попытались обозначить и измерить некоторые явления, из которых слагается атмосфера больших городов. И теперь можем задаться вопросом: в силу каких причин возникают различия между разными городами? Каковы их источники и имеют ли они какое-то отношение к таким факторам, как плотность, численность и гетерогенность населения мегаполисов (об этих факторах мы уже выше упоминали)?

Прежде всего, не подлежит сомнению, что даже в таких городах перечисленные показатели весьма различны в соотношениях между собой. Такие мегаполисы, как, например, Нью-Йорк, Лондон, Париж, насчитывают соответственно 15, 12 и 8 миллионов жителей. При всем при том в Лондоне плотность населения составляет примерно 43 человека на один акр площади, в то время как в Париже людская концентрация намного выше и достигает 114 человек на акр (Hall P., 1966). Всевозможные

характеристики, непосредственно связанные с плотностью населения, также гораздо ярче выражены в Париже, чем в Лондоне.

Во-вторых, на атмосферу больших городов сильно влияет и то, каким образом они воспроизводят или из каких источников пополняют свое население (Park, Burgess & McKenzie, 1967). Для городов-гигантов весьма характерно то обстоятельство, что численность их населения поддерживается и возрастает не за счет автономного воспроизводства, а за счет притока жителей из других регионов страны.

Это весьма существенный фактор в создании общей городской атмосферы. Например, практически все жители Осло являются потомками выходцев из деревень, лишь одно или два поколения назад покинувших сельскую местность, чем вполне объясняется наличие чуть ли не деревенских норм общежития в норвежской столице.

Третьим фактором, формирующим слагаемые городской ауры, является характер национальной культуры страны, которой принадлежит мегаполис. Париж успешно сочетает демографическую специфику многомиллионного и многонационального города с (что немаловажно) верностью важнейшим традиционным ценностям французской культуры. Нью-Йорк является гигантским конгломератом чисто американских идей, кристаллизующихся в нем под прессом чудовищной перенаселенности.

И наконец, стоит поразмышлять о степени влияния на процессы формирования атмосферы большого города определенных исторических обстоятельств, в которых происходило его становление. Например, в жителях Чикаго — города, развивавшегося в зоне столкновения крупных коммерческих интересов, по сей день проглядывает чрезмерное внимание к деловой стороне жизни, к бизнесу. Европейские столицы привлекают нас иными характеристиками. В эпоху их роста в людях преобладало стремление к аристократическому образу жизни, отметающему приземленный практицизм. Возможно, именно поэтому и Париж, и Вена и в наши дни остаются городами, несущими в себе высокое эстетическое начало и навевают на нас размышления о приятном досуге.

КОГНИТИВНЫЕ КАРТЫ

Когда мы заводим речь о «сопоставлении поведенческих стилей», характерных для различных городов, нам следует хорошо себе представлять, какие их части и районы более всего отвечают подобной задаче. Произнося «житель Нью-Йорка», имеем ли мы в виду и жителя Бэй Риджа, и Флэтбуша, и уроженца Манхэттена? Если да, то какой из этих районов следует счесть эталонным? Какие-то части города, несомненно, должны определять его психологическую атмосферу, но какие именно? Задавшись целью исследовать существо мегаполиса, следует в первую очередь разрешить этот вопрос. Скорее всего, особенно тщательно надо обследовать те городские районы, которые большинством населения мегаполиса воспринимаются как некая «квинтэссенция» города в целом.

Психолога меньше интересует географическое местоположение города или его административные границы в сравнении с вещами, которые помогают ему этот го-

род глубже познать. Ганс Блуменфельд (Blumenfeld, 1969) отмечает, что перцептивную структуру современного города задает его «силуэт», в котором доминируют небоскребы центральной его части, и что мегаполис в силу разбросанности своей территории уже не воспринимается людьми как система улиц и площадей.

Кевин Линч в своем труде «Образ города» (Lynch, 1960) приводит когнитивную карту Бостона, составленную им на основе опроса его жителей. Пожалуй, самой существенной находкой этой работы было открытие того обстоятельства, что если отдельные городские достопримечательности, вроде дома Поля Ревера и Бостонского общественного центра, известны почти всем бостонцам, то о целых районах своего города они не имеют ни малейшего представления.

Используя методику Линча, Дональд Хупер создал «психологическую» карту Нью-Йорка на основе данных опроса, собранных в Париже, Лондоне и Нью-Йорке. Хупер пришел к тем же выводам, что и Линч. Нью-Йорк воспринимается многими как целый ряд хорошо известных строений, расположенных преимущественно в Манхэттене, а то, что Манхэттен окружают по линии побережья такие районы, как Квинс, Бруклин и Бронкс, не известно почти никому. Таймс Сквер, Рокфеллер-центр, 5-я авеню — вот места, хорошо знакомые респондентам. Там много крупных

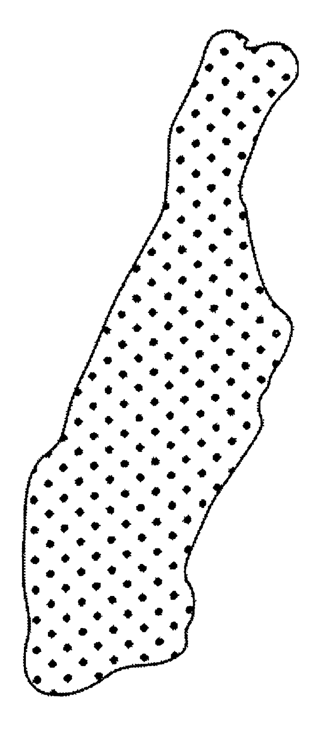


Рис. 1.2. Для создания психологической карты Манхэттена на контурное изображение его наносится определенное число точек, каждую из которых тестируемые лица должны попытаться идентифицировать с предлагаемыми им фотографиями. Каждая точка затем помечается цифровым индексом, обозначающим (в процентном отношении) количество людей, сумевших указать точные местоположения объектов.

торговых точек, там есть на что посмотреть. Однако за пределами центральной части Нью-Йорка большинство опрошенных смогли назвать лишь кое-что. Примечательно, что даже наиболее знаменитые символы Нью-Йорка оказались в некоторой изоляции друг от друга — соединяющие их пути на карте практически не отражены.

Психологическую карту можно использовать не только в научных целях. Линч (Lynch, 1960) утверждает, к примеру, что по ней можно определить, хорош какой-либо город или плох. Хороший город, по Линчу, является в высшей степени «представимым», имеет множество известных всем символов, которые соединяются знакомыми всем путями, в то время как посредственные города невыразительны и не поддаются описанию. Можно выявить степень «представимости» для любого города, сопоставив общее число опрошенных с числом входящих в их количество эрудитов, которые сумели назвать приметные объекты города и рассказать, каким образом до них можно добраться.

Для уточнения картины мы можем составить когнитивную карту города, которая даст нам возможность с большой степенью достоверности судить о сравнительной значимости того или иного городского объекта. Нанеся на контурную карту, например, Нью-Йорка, определенное количество точек и сфотографировав объекты, им отвечающие, мы можем протестировать какое-то число горожан и выяснить, в какой мере они способны разложить фотографии на соответствующие им места (см. рис. 1.2).

Тот же тест можно было бы провести в реальном городском пространстве, доставив испытуемых с завязанными глазами или в закрытом фургоне в один из отмеченных на карте пунктов и попросив их идентифицировать этот пункт по виду, который откроется перед ним.

Можно также использовать психологические карты для того, чтобы получить представление о специфике восприятия исследуемого города лицами, относящимися к различным социокультурным и возрастным подгруппам. В раннем возрасте дети, как белые, так и черные, по всей вероятности, одинаково слабо представляют размеры и устройство города, в котором живут. Для них город — это прежде всего их двор, квартал, микрорайон. По мере взросления познания белых тинэйджеров должны расширяться быстрыми темпами: они все чаще посещают центр города и прилегающие к нему районы, большой город становится пространством их обитания. Однако замкнутость негритянских гетто, ограничивающая ареал обитания черных подростков, способна существенно затруднить процесс расширения их представлений о родном городе. Эти рассуждения носят, конечно, умозрительный характер, однако их легко уточнить, проведя соответствующий эксперимент.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Я предпринял попытку наметить некую общую теорию, основанную на базовых факторами, влияющих на течение городской жизни. Эти факторы — многочисленность, плотность и разнородность населения больших городов. Они являются внешними по отношению к человеческой личности. Человек испытывает их воздействие в виде перегрузок, сказывающихся на его нормативном и ролевом поведении,

на его когнитивной деятельности и на общем ощущении комфортности или некомфортности его бытия. Эти перегрузки ведут к возникновению адаптационных механизмов, которые определяют тонус и поведенческие стереотипы повседневной городской жизни. Разумеется, мои предварительные замечания должны подвергнуться тщательной объективной проверке путем сравнительного исследования жизни больших и малых городов.

Кроме того, я попытался поставить проблему источников неповторимости и уникальности атмосферы крупнейших мегаполисов, таких как Париж, Лондон, Нью-Йорк. Оказываясь в каждом из них, мы получаем качественно различный психологический опыт. Более точное знание об атмосфере большого города сулит использование экспериментальных методов изучения [1].

[1] При подготовке первого варианта этой статьи я работал в тесном сотрудничестве с Барбарой Бенген. Я признателен также доктору Гэри Винкелю за сделанные им полезные замечания и советы.

2

К проблеме соблюдения социальных норм: эксперимент в метро[1]

Главная задача настоящего исследования — выяснить механизмы соблюдения социальных норм. Мы сфокусировали свое внимание на типе норм, которые Гарфинкель (Garfinkel, 1964) описывал как «рутинные основания повседневной деятельности», то есть нормы, регулирующие повседневную деятельность человека, но остающиеся при этом некодифицированными и неэксплицированными. Шефф (Scheff, 1960) определяет этот класс норм как «резидуальные правила», имея в виду, что эти нормы управляют теми сторонами человеческого поведения, которые не охвачены формальными, аналитически выявленными и упорядоченными социальными нормами. Шефф выделяет эти правила по двум основным критериям: 1) большинство людей согласны с этими правилами; 2) эти правила остаются незаметными до тех пор, пока не происходит их нарушение. Эти правила можно сравнить с правилами грамматики — человек соблюдает их, не зная, как они формулируются, но сразу же замечает нарушения.

Трудность в изучении резидуальных правил состоит в том, что они, в отличие, скажем, от юридических законов данной культуры, не имеют четкой и однозначной формулировки, не сведены в кодекс, остаются неартикулированными.

Еще одно важное различие между резидуальными правилами и законами может быть выявлено в плане обеспечения их соблюдения. Механизм поддержания законности ясен: задача поддержания поведения людей в рамках закона всецело возлагается на правоохранительные учреждения. Общество недвусмысленно указывает на то, каковы будут последствия нарушения законности и кто будет осуществлять наказание в случае, если это нарушение произойдет. Но кто должен следить за соблюдением резидуальных правил? Какие последствия ждут их нарушителя? Шефф постулирует наличие системы негативной обратной связи, посредством которой происходит возвращение нарушителя в рамки нормы, в детали же самого процесса обратной связи ученый не вдается. Скотт (Scott, 1971), в своем анализе социальных норм с точки зрения парадигмы оперантного обусловливания, определяет эти нормы как «паттерны санкций», а сами санкции — как «подкрепляющий эффект взаи-

[1] Статья написана в соавторстве с Джоном Сабини и впервые была опубликована в книге: A. Baum, J. E. Singer & S. Valins (1978) Advances in Environmental Psychology, 1, Urban Environment, Lawrence Erlbaum Associates, Hillsdale, New Jersey.

модействия» (р. 85). Из этой формулировки следует, что нормы соблюдаются в силу негативных последствий их нарушения. И если это так, можно с определенностью установить те негативные последствия, которые могут постигнуть нарушителя устоев. Это и определило нашу стратегию: мы будем нарушать резидуальные правила и наблюдать последствия этого для нарушителя.

Идея изучать этот класс норм путем их нарушения была высказана Гарфинкелем (Garfinkel, 1964); его отчеты содержали качественные характеристики последствий нарушения норм. Наше исследование идет дальше в изучении эффекта нарушения резидуальных норм; оно сосредоточивается на дискретной и измеряемой реакции на действия нарушителя правил. Таким образом, мы можем квантифицировать реакции людей на нарушение нормы и, путем систематического изменения условий нарушения, изучать эту проблему экспериментальным путем.

Резидуальные правила, ставшие объектом нашего исследования, касались социального поведения в нью-йоркском метро. На первый взгляд вести себя в метро социально приемлемым образом очень просто. Люди спускаются в метро с очень ясной и четкой целью — попасть из одного места в другое за короткий промежуток времени. Количество необходимых социальных взаимодействий минимально, и правила, определяющие взаимоотношения между пассажирами, соблюдаются подавляющим большинством людей. Одно из правил поведения в метро базируется на принципе «кто успел, тот и сел». Другое имплицитное правило предписывает воздерживаться от разговоров друг с другом. Даже если пассажиры сидят или стоят совсем рядом, они обычно не разговаривают. В нашем исследовании экспериментаторы нарушали оба правила, обращаясь к пассажирам с просьбой уступить им место. Такая процедура позволяла получить дискретную, измеряемую реакцию: люди могли либо уступить свое место, либо отказать в просьбе.

Можно сформулировать несколько предварительных тезисов о возможных последствиях подобной просьбы:

1. Скотт в своем анализе прогнозировал, что нарушение повлечет за собой «негативные последствия».
2. Шефф предполагал, что возможным исходом нарушения резидуальных правил может оказаться процесс «нормализации». Нормализация происходит, когда факту нарушения по механизму каузальной атрибуции подыскивается такая причина, что нарушение не воспринимается в качестве такового. Например, поведение экспериментатора может быть проинтерпретировано следующим образом: «этот человек просит уступить ему место, потому что ему стало дурно». Это и есть «нормализация».
3. Большинство экспериментаторов были готовы не только к отказу, но и к резкой отповеди.
4. Обычно считается, что никто не уступит место, если об этом просто попросить.

Гарольд Такушьян занимался сбором данных по этому последнему пункту. Он попросил 16 человек предсказать, какова примерно будет доля случаев положительного отклика в ответ на просьбу уступить место. Были названы самые разные цифры — от 1% до 55%; средним показателем оказалось 14%.

Прежде чем перейти к описанию процедуры эксперимента, следует сказать, чего в ней *не было*. Процедура отнюдь не сводилась к требованию уступить место. Экспериментаторы были предупреждены о том, чтобы их обращение звучало не как требование, а как просьба. Право испытуемого на его место ни в коем случае не должно было подвергаться сомнению. Ведь уже сама по себе просьба содержит подтверждение того, что то, о чем мы просим, принадлежит владельцу по праву. Испытуемого не пытались лишить чего-то особенно ценного или жизненно необходимого. По сути дела, все сводилось как раз к тому, что просьба, мотивы, которой вполне понятны, все же столь редкостна, что способна ввести в действие мощные силы социального торможения.

ПРОЦЕДУРА ЭКСПЕРИМЕНТА

Экспериментаторами были студенты-выпускники — шестеро мужчин и четыре женщины. Одна из женщин была чернокожей; все остальные экспериментаторы были белыми. Экспериментаторы работали парами: пока один производил манипуляции, другой записывал данные и наблюдения.

Испытуемыми являлись пассажиры нескольких линий метро в центре Нью-Йорка. Свобода экспериментаторов в выборе объектов ограничивалась следующим: каждый из них обращался к одному человеку из следующих категорий пассажиров: к мужчине моложе 40 лет (по приблизительной оценке экспериментатора), женщине моложе 40 лет, мужчине старше 40 лет и женщине старше 40 лет. Один испытуемый из каждой категории выбирался экспериментаторам и подвергался процедуре в соответствии с тремя условиями, описанными ниже. Экспериментаторы обращались исключительно к людям одной с ними расы.

1. В первой ситуации (без каких-либо оправдательных мотивировок) экспериментатор подходил к сидящему испытуемому и говорил: «Извините, не уступите ли вы мне свое место?» Наблюдатель записывал данные о возрасте и поле испытуемого вне зависимости от его ответа, а также отмечал реакции со стороны испытуемого и других пассажиров. Записывалась и информация о времени дня, линии метро, названии ближайшей станции.
   Как показывает табл. 2.1, 56% испытуемых уступили свое место экспериментатору. Кроме того, 12,3% испытуемых потеснились, чтобы экспериментатор мог присесть. (Экспериментаторы получили указание обращаться к пассажирам с просьбой только в тех случаях, когда все места в вагоне заняты. Но иногда, хотя мест, казалось, и не было, пассажиры могли потесниться так, чтобы можно было сесть еще одному человеку.) Если суммировать результаты этих двух возможных вариантов поведения, окажется, что 68,3% испытуемых уступили место.
2. Во второй ситуации проверялась гипотеза о том, уступают ли испытуемые свое место в результате того, что у них возникает предположение о наличии у экспериментатора серьезной причины обратиться к ним с подобной просьбой. Для того чтобы это выяснить, экспериментаторы должны были сказать: «Извините, не уступите ли мне местечко, мне неудобно читать стоя».

Таблица 2.1

Эксперимент в метро: реакция в каждом варианте экспериментальной ситуации[1] (%).

Мотивировка отсутствует n = 41	
Испытуемые, уступившие свое место	56,0
Испытуемые, которые подвинулись, чтобы освободить место	12,3
Испытуемые, которые не уступили свое место	31,7
Тривиальная мотивировка n = 43	
Испытуемые, уступившие свое место	37,2
Испытуемые, которые подвинулись, чтобы освободить место	4,7[2]
Испытуемые, которые не уступили свое место	58,1
Невольно подслушанный разговор n = 41	
Испытуемые, уступившие свое место	26,8
Испытуемые, которые подвинулись, чтобы освободить место	9,8[3]
Испытуемые, которые не уступили свое место	63,4
Предъявление просьбы в письменной форме n = 20	
Испытуемые, уступившие свое место	50,0
Испытуемые, которые подвинулись, чтобы освободить место	0,0[4]
Испытуемые, которые не уступили свое место	50,0

Экспериментатор стоял, держа в руках дешевый детектив. Ожидалось, что столь незамысловатая мотивировка просьбы приведет к тому, процент успешных просьб будет значительно ниже. Ожидание подтвердилось: экспериментаторам уступали места значительно реже (41,9%, $Z = 2{,}3$, $p < 0{,}5$). В терминах Шеффа, чересчур тривиальная мотивировка предотвратила процесс нормализации; испытуемые не могли счесть просьбу экспериментатора достаточно адекватной.

3. Третья экспериментальная ситуация была введена в связи с тем, что мы предполагали, что испытуемые могут быть удивлены просьбой в такой степени, что не успеют сформулировать подходящий ответ[5]. Возможно, они уступали свои места потому, что это сделать это было легче, чем мгновенно найти мотивировку для отказа. Таким образом, эта ситуация была предусмотрена для того, чтобы предоставить испытуемым больше времени для формулировки ответа.

Для этого было необходимо дать пассажирам понять, что в вагоне находятся претенденты на их места. Экспериментатор и его напарник входили в вагон метро через разные двери и останавливались перед испытуемым. Затем меж-

[1] Полный хи-квадрат для всех четырех экспериментальных ситуаций, объединяющий испытуемых, уступивших место, с теми, кто просто подвинулся = 9,44, df = 3, $p < 0{,}05$.

[2] Z тест между ситуацией без мотивировки и ситуацией с тривиальной мотивировкой просьбы (объединено, как выше): $Z = 2{,}3$, $p < 0{,}05$.

[3] Z тест между ситуацией без мотивировки и ситуацией невольно подслушанного разговора (объединено, как выше): $Z = 2{,}7$, $p < 0{,}05$.

[4] Z тест между ситуацией без мотивировки и ситуацией с предъявлением просьбы в письменной форме (объединено, как выше): расхождения нет.

[5] Как указывает Гоффман (Goffman, 1971), ответить отказом на просьбу, на первый взгляд, очень просто, поскольку адресат просьбы не обязан удовлетворять ее, он может ответить и отказом. Но при этом человек не может просто сказать «нет», а должен как-то мотивировать свой отказ. Для того чтобы осознать, что в данном случае нет необходимости в такой мотивировке, требуется время. Многие испытуемые уступили свои места лишь потому, что не знали, как *не* сделать этого.

ду ними (все считали, что они совершенно незнакомые люди) происходил следующий диалог:

Экспериментатор — напарнику: —Простите, как вы полагаете, нормально ли будет, если я попрошу кого-нибудь уступить мне место?

— Что?

— Как вы считаете, это ничего, если я попрошу кого-нибудь уступить мне местечко?

— Я не знаю, — отвечает напарник абсолютно безразличным голосом.

Разговор велся достаточно громко, так что пассажиры, сидящие рядом, не могли не услышать его. Таким образом сидящие пассажиры предупреждались о возможности обращения к ним с просьбой освободить место. Они получали время на размышление, чем сводился на нет компонент внезапности, присутствующий в предыдущих ситуациях.

Итак, после завершения описанного диалога, экспериментатор выдерживал паузу в 10 секунд и обращался к ближайшему пассажиру с просьбой уступить ему место. В этом случае экспериментатор получал положительный ответ только в 36,5% случаев по сравнению с 68,3% в первой ситуации. Дополнительное время (между невольным подслушиванием разговора и самой просьбой) создавало определенное преимущество: испытуемые были лучше подготовлены к тому, чтобы отклонить просьбу.

4. Наконец, мы стремились отделить содержание просьбы от устной манеры ее изложения. Произнесенный вопрос требует немедленного устного ответа. Нас интересовало, уменьшит ли письменное сообщение необходимость немедленного ответа. Соответственно в этой ситуации экспериментатор стоял перед испытуемым и писал на листочке блокнота: «Извините, можно я сяду на ваше место? Я бы очень хотел сесть. Спасибо». Затем экспериментатор передавал листочек испытуемому со словами: «Извините». Мы ожидали, что уступят меньше мест, чем в остальных случаях, поскольку просьба, написанная на бумаге, казалась менее прямой, более отстраненной, особенно по той причине, что испытуемый не должен был вступать в визуальный контакт с экспериментатором в то время, когда он формулировал свой ответ. Наши ожидания не оправдались. Доля удовлетворенных просьб составила 50%, что лишь незначительно меньше по сравнению с первоначальной ситуацией. (При этом вместо запланированных четырех попыток на каждого экспериментатора мало кому из участников удалось проделать процедуру дважды. Общее число совершенных попыток составило 20). Причина такого результата не ясна. Возможно, некоторая эксцентричность подобного способа выражения просьбы повлияла на готовность испытуемых уступить место.

Наблюдатели фиксировали также и другие аспекты реакции испытуемых. Зачастую выражение лица у испытуемых было отсутствующим или озадаченным. Среди тех, кто уступил место в первой экспериментальной ситуации, 70% сделали это, не вдаваясь в расспросы о причинах[1]. Другие испытуемые просто говорили «нет». Не-

[1] Если испытуемый спрашивал: «Почему?» — экспериментатор должен был ответить: «Я очень устал». Если испытуемый сам высказывал предположение, содержащее мотивировку просьбы (например: «Вам нездоровится?»), экспериментатор должен был отвечать утвердительно.

которых, казалось, совсем не задело происходящее. Испытуемые, предполагавшие, что экспериментатор плохо себя чувствует, были очень участливы и заботливы.

Регистрировались также реакции других пассажиров. В некоторых случаях пассажиры открыто выражали свое недовольство испытуемому, уступившему свое место. Более распространенной реакцией пассажиров было просто повернуться к соседу и сказать что-то типа: «Вы видели? Он просил уступить место!» Такой комментарий указывает на ненормальность происходящего и предполагает всеобщее осуждение. Нередко присутствующие продолжали неодобрительно посматривать на экспериментатора до тех пор, пока он не выходил из вагона.

Влияние возраста и пола экспериментатора и испытуемого на отношение к просьбе показано в табл. 2.2, 2.3. Хотя эти переменные имеют существенное влияние на результаты, однако они несколько уводят нас в сторону от основных тезисов и не будут здесь подробно рассматриваться.

Еще один важный аспект проблемы соблюдения социальных норм проявился в эмоциональной реакции экспериментаторов. Большинство студентов отмечали значительные трудности при выполнении задания. Стоя перед испытуемым и прося его уступить место, студенты ощущали тревогу, напряжение и смущение. Зачастую они чувствовали, что не в состоянии произнести свою просьбу, и были вынуждены ретироваться. Иной раз им казалось, что они привлекают к себе внимание всего вагона, подчас они не могли даже взглянуть на испытуемого. Если же им уступали место, они чувствовали необходимость отразить в своем поведении некое оправдание просьбы (например, мимикой показать, что у них что-то болит; некоторые даже ощущали дурноту).

Таблица 2.2

Влияние пола экспериментатора и испытуемого на отношение к просьбе (для всех условий)

Пол испытуемого	Пол испытуемых	Кол-во испытуемых	Уступили место (%)	Не уступили место (%)	Подвинулись (%)
М	М	45	40,0	53,3	6,7
	Ж	40	30,0	65,0	5,0
В целом	(М + Ж)	85	35,3	58,8	5,9
Ж	М	30	66,7	26,7	6,7
	Ж	29	34,5	51,7	13,8
В целом	(М + Ж)	59	50,8	39,0	10.2

Таблица 2.3

Влияние пола экспериментатора и возраста испытуемого на отношение к просьбе (для всех условий)

Пол испытуемого	Пол испытуемых	Кол-во испытуемых	Уступили место (%)	Не уступили место (%)	Подвинулись (%)
Моложе 40	М	42	54,7	42,8	2,5
	Ж	30	63,3	30,0	6,7
В целом	(М + Ж)	72	58,3	37,5	4,2
Старше 40	М	43	27,9	62,9	9,2
	Ж	29	37,9	48,2	13,9
В целом	(М + Ж)	72	31,9	57,0	11,1

Как уже говорилось, в своем исследовании мы отчасти опирались на парадигму оперантного обусловливания, предложенную Скоттом в качестве модели для интерпретации феномена социальных норм. Какое значение имеют наши результаты с этой точки зрения?

Ответ зависит от того, как интерпретировать «паттерны санкций», которые, по мнению Скотта, и отвечают за соблюдение социальных норм. Если понимать это словосочетание в наиболее простом и непосредственном смысле, естественно вытекающем из оперантной парадигмы, то оно означает объективно специфицируемую реакцию социальной среды на нарушение. При такой интерпретации оперантный анализ не работает. В значительном числе случаев просьба уступить место была удовлетворена. Полученный уровень (68,3%) указывает на то, что имеет место положительное подкрепление. Скиннер (Skinner, 1953) показал, что поведение, подкрепляемое по этой схеме, является скорее поощряемым, нежели наказуемым. Если же мы попытаемся включить в понятие «паттернов санкций» внутренние, эмоциональные эффекты просьбы, которые в нашем случае продуцируются не социальным окружением, но вытекают непосредственно из поведения экспериментатора, тогда анализ получает определенный смысл, но при этом возникает вопрос: почему столь простая просьба вызывает такую острую эмоциональную реакцию?[1]

Можно подойти к этой проблеме, сосредоточившись прежде всего на содержании самой просьбы — в конце концов, экспериментаторы просили людей уступить им место без уважительной причины. Но это сосредоточение на содержании просьбы представляется неверным. Интенсивность неприятных эмоций, испытываемых экспериментатором, значительно превосходит дискомфорт, который переживает испытуемый, уступая место. Просьба производит такой эффект не потому, что кто-то лишается возможности сидеть. Дело в резкой смене характера взаимоотношений между экспериментатором и испытуемым, которое происходит при неожиданном обращении с просьбой к совершенно постороннему человеку. Именно этот слом взаимоотношений и составляет суть нарушения, и потому правильней говорить о грубой деформации привычной структуры социальных взаимодействий, а не просто о нарушении правила обоюдной выгоды.

Анализ структуры социального взаимодействия, помогающий нам понять источники этого эффекта, был проведен Гоффманом (Goffman, 1959). Его описание срыва интеракции, которое происходит, когда актер «проваливает» свою роль, хорошо подходит к тому, что говорили наши экспериментаторы о своих ощущениях:

> В такие моменты индивид, чья презентация дискредитирована, может испытывать чувство стыда, тогда как остальные могут чувствовать враждебность. Всем участникам ситуации становится не по себе, они чувствуют себя смущенными, поставленны-

[1] Даже в том случае, если бы мы исходили из этой более свободной интерпретации понятия «паттерны санкций» (возможно, даже более свободной, чем предполагал Скотт), оперантный анализ этой проблемы сам по себе проблематичен. Для проведения такого анализа мы должны были бы доказать, что все наши экспериментаторы когда-то в прошлом уже имели травмирующий опыт пребывания в роли человека, которого просят уступить место в метро (совершенно неправдоподобное допущение, особенно в отношении тех экспериментаторов, которые недавно стали жителями большого города), или что подобные эмоции вызваны «генерализацией стимула», имевшего место в рамках схожего опыта. Подобное обобщение одновременно и слишком расплывчато и, как замечает Хомский (Chomsky, 1959), слишком психологизировано.

> ми в затруднительное положение, и ощущают своего рода аномию, которая возникает в тот момент, когда четко отлаженная социальная система непосредственного межличностного взаимодействия дает сбой (Goffman, 1959, p. 12).

Кое-кто может возразить, что когда экспериментаторы исполняли социальную роль пассажиров метро, они дискредитировали эту роль, прося уступить им место. Но такое использование понятий «роль» и «дискредитация» представляется странным и надуманным. Наши результаты показывают скорее, что такая «аномия» — более общее явление, возникающее в результате действий, которые обычно «не делаются», — вне зависимости от того, связано ли это с исполнением каких-либо важных социальных ролей или нет.

Такая интерпретация согласуется с тезисом Бергера и Люкманна (Berger, Luckmann, 1967, p. 53–67) о том, что первичным и наиболее существенным средством социального контроля является абсолютная объективность социального мира. Они доказывают, что участники социального взаимодействия непосредственно и нерефлексивно понимают, «что так делается, и делается именно так», и это понимание стабилизирует индивидуальное поведение и, тем самым, социальный порядок. Под этим углом зрения и санкции, о которых говорит Скотт, и дискредитация идентичности, которую исследовал Гоффман, вторичны; то есть они являются производными от этого основного средства контроля.

Само собой разумеется, что понятие «так не делается», которое является комплексным, подразумевает одновременно и утверждения статистического характера (случаев совершения таких поступков действительно *не зафиксировано*), и нормативного (такие действия *не должны* совершаться). Наряду с этим существует проблема определения точного содержания понятия «так не делается», в обсуждение которой мы не будем здесь вдаваться.

Результаты нашего эксперимента по совершению поступков, которые подпадают под категорию «так не делается», заставляют предположить, что знание объективного социального порядка управляет поведением не только на когнитивном уровне (мысль о том, что можно попросить уступить место, может просто не приходить в голову), но и на эмоциональном. Действия, выходящие за рамки привычных социальных устоев, по крайней мере в нашем случае, приводят к мгновенному возникновению интенсивной сдерживающей эмоции. Эта эмоция[1] жестко направляет действия индивида в русло устоявшихся социальных стереотипов, составляющих стабильный фон повседневной жизни.

---

[1] Природу этой сдерживающей эмоции еще предстоит открыть при дальнейшем исследовании. Можно поспорить с тем, что она была вызвана чувством *вины*, возникшим у экспериментатора в связи с тем, что он занял чье-то место или потревожил человека, который уступил ему это место. Но само по себе место в метро не столь важно, да и пассажиры были потревожены не так уж серьезно. Да и сама эмоция существовала только до тех пор, пока экспериментатор находился в вагоне метро. Стоило ему покинуть вагон, он сразу же чувствовал облегчение. Эта эмоция, порожденная ситуацией, кажется более близкой к смущению, чем к чувству вины.

Гарольд Такушьян (Takooshian, 1972) предложил провести следующий опыт. Он посоветовал изменить процедуру эксперимента таким образом: экспериментатор стоит перед напарником (предпочтительно, пожилой женщиной) и застенчиво просит ее уступить место. Женщина встает, и экспериментатор с комфортом располагается на ее месте. Вопрос заключался в том, будет ли экспериментатор испытывать некоторое напряжение даже при том, что у него нет никаких оснований чувствовать себя виноватым. Экспериментатор, впрочем, может чувствовать смущение, сидя на виду у неодобрительно косящихся на него пассажиров.

3

Реакция на вторжение в очередь[1]

Обычно считается, что очередь представляет собой социальную микросистему, обладающую тремя отличительными чертами: во-первых, функция очереди состоит в том, чтобы регулировать последовательность, в которой люди получают доступ к товарам и услугам; во-вторых, очередь явно упорядочена в пространстве; и, в-третьих, очередь сохраняется за счет коллективного знания принципов поведения, присущих данной ситуации (Cooley, 1902/1964; Mann, 1970; Mann & Taylor, 1969; Milgram & Toch, 1969; Moles & Rohmer, 1976; Schwartz, 1975).

Одна из концепций «очередеобразования» была предложена Либовицем (Liebowitz, 1968). Представим, что есть неограниченный запас какого-то товара. Если бы покупатели прибывали к месту обслуживания (например, к билетному окошку) через равные промежутки времени и время совершения сделки было одинаковым, то очереди не возникало бы до тех пор, пока интервал обслуживания (т. е. время совершения сделки) не превысил бы частоту появления покупателей.

Однако клиенты редко прибывают в соответствии с определенной схемой; покупатели часто оказываются в месте обслуживания случайным образом, и, как следствие, одни люди отнимают время на обслуживание у других. Вдобавок к спорадическому появлению вновь прибывающих время их обслуживания не всегда одинаково. Комбинация двух этих факторов обрекает новых клиентов на ожидание. Единственный способ избавиться от очередей в данной ситуации — существенно увеличить численность обслуживающего персонала. Такое решение экономически необоснованно, так как для того, чтобы справляться с периодическими перегрузками, необходимо значительно увеличить штат сотрудников.

С формальной точки зрения, чтобы находиться в очереди, людям не обязательно стоять друг за другом (Liebowitz, 1968; Saaty, 1961). Любое упорядочение доступа людей к месту обслуживания, как с помощью номеров (скажем, в магазине, где постоянные покупатели берут номерки), так и по записи (например, в ресторане, на приеме у врача и т. п.), образует упорядоченную очередь (formal queue). Однако особый интерес для социального психолога представляет неупорядоченная, спонтанная очередь (waiting line). На это есть две причины. Именно этот вид очереди встречает-

[1] Данная глава написана в соавторстве с Хилари Джеймс Либерти, Раймондом Толидо и Джойс Вакенхут (Hilary James Liberty, Raymond Toledo, and Joice Wackenhut). Перепечатка из *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 5, No. 4 (1986), pp. 683–689. Воспроизводится с разрешения American Psychological Association

ся в повседневной жизни особенно часто; кроме того, спонтанная очередь — это нечто большее, чем абстрактное упорядочение, это явление социального порядка, которое, соответственно, подчиняется общим социально-психологическим законам.

Если мы более тщательно проанализируем психологическую реакцию на очередь, то обнаружим, что она включает в себя два противоречивых элемента. С одной стороны, очередь — это помеха для индивидов, которые стремятся к немедленному достижению своих целей. Они не могут купить билет, пирожок или колбасу, потому что между ними и точкой обслуживания стоят другие люди. С другой стороны, это социальный механизм, защищающий индивида от тех, кто прибывает вслед за ним. Как и в случае большинства других социальных упорядоченных образований, людям приходится считаться с установленными ограничениями, но они же от этого и выигрывают. Таким образом, очередь являет собой классический пример того, как индивиды создают общественный порядок, опираясь на элементарный принцип справедливости, в такой ситуации, которая иначе могла бы обернуться хаосом.

Как и любое другое социальное образование, очередь потенциально может быть нарушена. Причиной может стать давление изнутри или извне очереди. Здесь мы сосредоточимся на втором варианте. Когда человек очень спешит, он может решиться нарушить очередь, прорвавшись вперед, к кассе, или втиснувшись в середину. Что же препятствует этому? Источники контроля возникают на уровне технических приспособлений, ролей и норм. Во-первых, физические препятствия вторжению, такие как перила или канаты, вынуждают людей становиться в очередь друг за другом и удерживают их от нарушения очереди. Шварц (Schwartz, 1975, p. 99) назвал такие приспособления *экологическими средствами*. На ролевом уровне для слежения за порядком в очереди может быть назначен специальный персонал (например, охранник в банке или швейцар). На нормативном уровне действуют два фактора. Человек может воздержаться от нарушения очереди, потому что считает, что так поступать нельзя; он усвоил нормы, соответствующие данной форме социального поведения. Нормативный контроль обычно подразумевает еще один дополнительный аспект: в роли блюстителей норм могут выступать те, кто уже стоит в очереди.

Придавая большое значение нормативному характеру очереди, Чарльз Кули написал в 1902 году:

> Предположим, что кому-то приходится стоять в толпе других людей в очереди на почту, чтобы забрать свою корреспонденцию. При этом неизбежны задержки и неудобства; но их он воспримет спокойно, понимая, что это часть обстоятельств, неизбежных в данной ситуации, которым все подчиняются в равной степени. Допустим, однако, что, терпеливо ожидая своей очереди, он замечает человека, который пришел позже и хочет проскользнуть в очередь впереди него. Он, безусловно, возмутится. Грозящая задержка не превышает нескольких секунд, но ведь это вопрос справедливости, повод для гнева, когда ярость может найти выход вовне (Cooley, 1964, p. 281–282)

Тем самым Кули подразумевал, что гнев дисциплинированно стоящих в очереди людей вызывает не только потеря своего места и времени, но и нарушение правил, которое уже само по себе — достаточная причина для гнева. В данной статье мы экспериментально исследуем реакцию тех, кто стоит в очереди, на ее нарушителей.

Одними из пионеров эмпирического исследования спонтанных очередей были Манн и Тэйлор (Mann & Taylor, 1969). Они сделали три важных наблюдения по

проблеме вторжения. Во-первых, люди редко действуют согласованно, чтобы вытеснить того, кто пытается пролезть без очереди. Во-вторых, хотя остальные могут выражать неодобрение, ответственность за выдворение нарушителя ложится на того, кто стоит непосредственно за точкой вторжения (Mann, 1970, p. 392). В-третьих, с наименьшей вероятностью протестовать против нарушения очереди будут те, кто стоит до точки вторжения.

Эти наблюдения, которые еще надлежит проверить экспериментальным путем, указывают на необходимость провести более глубокое эмпирическое и теоретическое исследование очереди. В теоретическом плане мы должны обнаружить связь защитной реакции очереди с ее наиболее характерной чертой: линейным расположением в пространстве ее участников. Каким образом такая уникальная пространственная конфигурация влияет на то, как очередь защищает свою целостность?

Во многих общественных системах нарушение норм является скрытым, наблюдать за ним непросто. Одна из привлекательных особенностей очереди с методологической точки зрения состоит в том, что результаты нарушения распространяются в одном, вполне определенном измерении, что упрощает их описание и количественную оценку (по сравнению с проявлением таких результатов в менее четких социальных образованиях). Настоящее исследование посвящено тому, как очередь реагирует на вторжение нарушителей: экспериментатор внедряет своих помощников в очереди, возникшие естественным путем, и наблюдает за реакцией стоящих в них людей на вторжение. В конце мы попытаемся описать психологическую структуру, лежащую в основе наблюдаемых явлений.

МЕТОДИКА

Условия проведения эксперимента

В описанных ниже экспериментах мы изучали вторжение в 129 очередей, спонтанно возникавших у железнодорожных касс, тотализаторов и в других точках Нью-Йорка. Средняя длина очереди составляла 6 человек, исключая экспериментальный персонал.

Характер вторжений. Ассистент спокойно приближался к точке между третьим и четвертым участником очереди и говорил безразличным тоном: «Простите, я хотел бы здесь встать». Прежде чем кто-либо успевал отреагировать, нарушитель (или нарушительница) втискивался в очередь и становился лицом к ее началу. Если нарушителя-экспериментатора настойчиво убеждали покинуть очередь, он подчинялся. В противном случае нарушитель оставался в очереди в течение одной минуты, а затем уходил. Нарушителями выступали аспиранты — три женщины и двое мужчин. Наблюдатель располагался неподалеку и фиксировал физические, вербальные и невербальные реакции на вторжение.

Число нарушителей. Мы считали, что большее число нарушителей вызовет большее число протестов со стороны стоящих в очереди, так как заметно увеличит для них время ожидания. В соответствии с этим мы подготовили еще один вариант эксперимента: вторжение в очередь сразу двух нарушителей.

Роль буферов. Буфер — это ассистент, который пассивно вставал между точкой вторжения и следующим неподготовленным участником очереди. С помощью буферов мы могли определить, перейдет ли обязанность «блюстителя порядка» от человека, стоящего непосредственно за точкой вторжения, к остальным участникам очереди. По условиям ряда экспериментов были задействованы два буфера, стоящие друг за другом непосредственно за точкой вторжения. (Если условия требовали применения буферов, буферы вставали в конец очереди, и вторжение откладывалось то тех пор, пока они не достигали позиции непосредственно за предполагаемым местом вторжения.)

Краткое изложение условий эксперимента. Таким образом, замысел эксперимента предполагал использование двух независимых переменных: количества нарушителей (один или два) и буферов (ноль, один или два), позволяющих моделировать все возможные ситуации, возникающие в шести вариантах экспериментальных условий, как показано в табл. 3.1.

Зависимые измерения

Особую важность для нас представляло положение каждого человека в очереди относительно точки вторжения. Мы обозначили точку вторжения как 0 (ноль), а людей, стоящих за ней, +1, +2, +3 . . . +n, тогда как стоящие до точки вторжения, по мере удаления от нее, были обозначены −1, −2, −3 . . . −n, как показано ниже:

Начало −2 −1 0 +1 +2 +3 +4 +5 Конец
|
Точка вторжения

Завершив наш эксперимент, мы узнали, что в предпринятом Харрис (Harris, 1974) исследовании гипотезы фрустрации-агрессии (Dollard, Doob, Miller, Mowrer, & Sears, 1939) применялись приемы, подобные нашим. Однако в исследовании Харрис очередь была местом проведения, но не объектом исследования и, следовательно, эта работа преследовала иные теоретические цели. Существенные аспекты работы Харрис будут рассмотрены ниже.

Таблица 3.1

Противодействие вторжениям в шести вариантах проведения эксперимента

Условие	Количество очередей	Количество нарушителей	Количество буферов	Количество очередей, где наблюдалось противодействие	Процент очередей, где наблюдалось противодействие
1	22	1	0	12	54,0
2	24	1	1	6	25,0
3	20	1	2	1	5,0
4	23	2	0	21	91,3
5	20	2	1	5	25,0
6	20	2	2	6	30,0

РЕЗУЛЬТАТЫ

Качественные составляющие

Реакция стоящих в очереди на нарушителей варьировала от их физического изгнания до полного безразличия. Была разработана схема кодификации поведения, позволяющая охватить все отмеченные реакции:

Физические действия. Физические действия в отношении нарушителя применялись в 10,1% очередей. В эту категорию мы относили любые действия с применением рук: подергивание за рукав, похлопывание нарушителя по плечу или, в нескольких случаях, решительное выталкивание его из очереди. Такого рода реакция обычно исходила от человека, стоящего непосредственно за нарушителем.

Вербальное противодействие. Самыми многочисленными были попытки изгнать нарушителя вербальными средствами. Замечания варьировались от вежливых до враждебных, но все они требовали, чтобы нарушитель покинул очередь или встал в ее конец. К типичным замечаниям относились:

«Простите, вам придется встать в конец очереди».

«Эй, приятель, мы все тут стоим. Выходи-ка из очереди и отправляйся назад» .

«Эй, так не пойдет! Очередь вон там. Все ждут, у всех поезд».

К вербальным противодействиям нарушителю были также отнесены неодобрительные высказывания, носящие неопределенный характер (но не содержащие прямого указания нарушителю покинуть очередь). Эти высказывания были менее решительны по сравнению с теми, что описаны выше. Вот типичные замечания:

«У вас тут что, отдельная очередь?»

«Простите, здесь очередь».

«Гм... вы тоже за билетом?»

В совокупности оба эти вида вербальных противодействий наблюдались в 21,7% очередей.

Невербальное противодействие. Невербальные противодействия нарушителю включали враждебные взгляды, а также жесты, указывающие нарушителю пройти в конец очереди. Они наблюдались в 14,7% очередей.

В целях анализа каждая из упомянутых выше реакций расценивалась как попытка изгнать нарушителя, а все они сводились к единому параметру, который мы обозначили как *противодействие* нарушителю.

Количественные результаты

Процентная доля противодействий широко варьировала: от 5,0%, при условии применения двух буферов, до 91,3%, когда в эксперименте участвовали два нарушителя, а буферов не было (см. табл. 3.1).

Число людей, противодействовавших нарушителю(-ям), в зависимости от их положения в очереди, показано в табл. 3.2. Из 302 человек, занимавших четыре позиции за точкой вторжения, 18,2% в той или иной форме выразили открытый про-

тест, а из 250 человек, занимавших две позиции непосредственно за нарушителем, открыто протестовали 8,0%. По критерию хи-квадрат два этих показателя значительно расходятся, показывая, что те, кто стоит за точкой вторжения, будут противодействовать с большей вероятностью, чем стоящие до точки вторжения. ($M = 12{,}69$, $p < 0{,}01$), как показано на рис. 3.1.

Для последующего изучения влияния числа нарушителей и буферов на долю противодействий были введены логитные модели, использующие число нарушителей (один или два) и число буферов (ноль, один или два) как независимые переменные и число противодействий — как зависимую переменную.

Применение логитных моделей включает в себя тестирование ряда или иерархии моделей с целью определить, какие независимые переменные (или комбинации, или уровни этих независимых переменных) заметно влияют на зависимую переменную (т. е. число противодействий или число очередей, в которых наблюдалось противодействие).

Иерархия моделей выстраивается так, чтобы начинаться с простейшей модели (влияние отсутствует) и заканчиваться наиболее сложной (все независимые переменные и все последствия взаимодействия). На каждой ступени иерархии добавляется дополнительное условие. *Принятой* моделью является первая (т. е. простейшая), та, которую нельзя отбраковать с помощью хи-квадрата.

Результаты настоящего исследования применительно к логитным моделям приводятся в табл. 3.3 и 3.4. В табл. 3.3 даны модели для количества противодействовавших; в табл. 3.4 даны модели для общего количества очередей, где наблюдалось противодействие.

Таблица 3.2

Пространственное распределение реакций на вторжение: процент и число противодействовавших в зависимости от их положения в очереди

Условие	Позиция в очереди % — 2	% — 1	В	% + 1	% + 2	% + 3	% + 4
1	4,5 (1/22)	22,7 (5/22)		36,4 (8/22)	14,3 (2/14)	0,0 (0/9)	0,0 (0/7)
2	0,0 (0/22)	12,5 (3/24)		Буф	16,7 (4/24)	0,0 (0/15)	0,0 (0/9)
3	0,0 (0/18)	5,0 (1·/20)		Буф	Буф	0,0 (0/20)	0,0 (0/18)
4	4,3 (1/23)	21,7 (5/23)		86,9 (20/23)	43,5 10/23	9,1 (2/22)	0,0 (0/20)
5	0,0 (0/18)	10,0 (2/20)		Буф	20,0 (4/20)	0,0 (0/15)	0,0 (0/4)
6	0,0 (0/18)	10,0 (2/20)		Буф	Буф	15,0 (3/20)	1,8 (2/17)
Итого	1,7 (2/121)	14,0 (18/129)		62,2 (28/45)	24,7 (·20/81)	5,0 (5/101)	2,7 (2/75)

Примечание. Цифры в скобках показывают точное количество человек (для каждой позиции), на котором основывается процентное отношение. В — точка вторжения. Буф — буфер (ассистент, который пассивно вставал между точкой вторжения и следующим неподготовленным участником очереди).

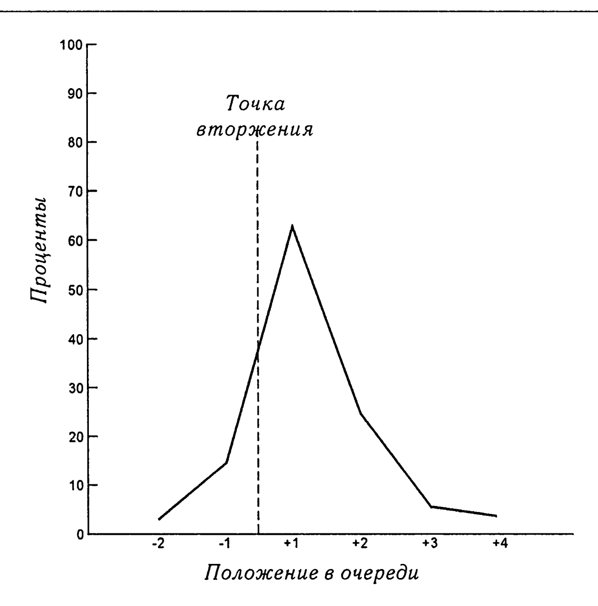


Рис. 3.1 Процент людей, противодействовавших нарушителю, в зависимости от их положения в очереди

Анализируя результаты для Иерархии 1 (табл. 3.3), мы видим, что первая модель, которую нельзя исключить, — это Модель 3 ($p = 0{,}24$, *ns*). Эта модель содержит один буфер (Б1) и одного нарушителя (Н) (введенных в предыдущей модели, Модели 2): это означает, что число нарушителей (один в отличие от двух) и присутствие буфера (в противоположность его отсутствию) значительно влияют на долю противодействий. В соответствии с этой моделью присутствие двух буферов (в противоположность одному) не давало результатов и не проявлялось во взаимодействии буферов и нарушителей.

Анализируя результаты для Иерархии 2, мы видим, что первая модель, которую нельзя исключить, — это Модель 9 ($p = 0{,}19$, *ns*). Эта модель подчеркивает значимость числа нарушителей (один или два) и числа буферов (ноль или один, а также один или два). Так как Модель 3 более экономна (например, в ней на одно условие меньше), чем Модель 9, мы предпочли Модели 9 Модель 3.

Данные, полученные для общего числа очередей, в которых наблюдалось противодействие, приведенные в табл. 3.4, совпадают с общим процентом противодействий. Модели 13, простейшей модели, взятой из Иерархии 1, предпочитается, благодаря большей экономии, Модель 19, взятая из Иерархии 2. Эта модель еще раз указывает на значимость числа нарушителей (один или два) и присутствия буфера (или его отсутствия), на этот раз на примере общего числа очередей, где наблюдалось противодействие.

В общем противодействие чаще наблюдалось в тех очередях, куда вторгались два нарушителя, чем в тех, где нарушитель был один. Противодействия чаще возникали там, где не было буферов, чем там, где стояли один или два буфера. Взаимосвязи между числом буферов и числом нарушителей не было.

Таблица 3.3

Логитные модели, согласующиеся с перекрестной классификацией доли противодействий среди участников очереди

Модель	Статистика отношения правдоподобия	df	p
	Иерархия 1		
1. Р	43,257	5	0,0000
2. Н	33,937	4	0,0000
3. Б1	4,164	3	0,2443
4. Б2	3,333	2	0,1889
5. НБ1	3,332	1	0,0680
	Иерархия 2		
6. Р	43,257	5	0,0000
7. Б1	10,491	4	0,0330
8. Б2	9,784	3	0,0205
9. Н	3,333	2	0,1889
10. НБ1	3,332	1	0,0680

Примечание. Р — модель равновероятности. Н — нарушители (один или два) Б1 — буферы (ноль или один). Б2 — буферы (один или два). НБ1 — член, характеризующий взаимодействие нарушителей (один или два) с буферами (ноль или один).

Реакция экспериментаторов-нарушителей

Участвовавшие в эксперименте ассистенты констатировали, что задача вторжения в очередь вызывала у них крайне негативные эмоции. Перед каждой попыткой вторжения многие ассистенты долго медлили, нередко ходили взад и вперед невдалеке от намеченного места, затрачивая до получаса на то, чтобы собраться с духом и совершить вторжение. Для некоторых из них предчувствие вторжения было настолько неприятным, что сами вторжения сопровождались физическими симпто-

Таблица 3.4

Логитные модели, согласующиеся с перекрестной классификацией доли противодействий в очередях

Модель	Статистика отношения правдоподобия	df	p
	Иерархия 1		
11. Р	47,372	5	0,0000
12. Н	40,785	4	0,0000
13. Б1	6,056	3	0,1089
14. Б2	5,124	2	0,0772
15. НБ1	2,924	1	10,0873
	Иерархия 2		
16. Р	43,372	5	0,0000
17. Б1	13,714	4	0,0083
18. Б2	13,009	3	0,0046
19. Н	5,124	2	0,0772
20. НБ1	2,924	1	0,0873

Примечание. Р — модель равновероятности. Н — нарушители (один или два). Б1 — буферы (ноль или один). Б2 — буферы (один или два). НБ1 — член, характеризующий взаимодействие нарушителей (один или два) с буферами (ноль или один).

мами, такими как бледность или тошнота. Ранее о подобных реакциях сообщали Гарфинкель (Garfinkel, 1964) и Милграм и Сабини. Они представляют собой необыкновенное беспокойство, обычно удерживающее нас от нарушения правил поведения в обществе, и свидетельствуют, что внутренние ограничения на нарушение очереди играют существенную роль в обеспечении ее целостности.

ОБСУЖДЕНИЕ

Потеря времени или моральные издержки?

Кули (Cooley, 1964) указывал на то, что обычных участников очереди в основном раздражает не столько потеря места в очереди и времени, сколько нарушение общественного порядка, который сами они соблюдают. Манн (Mann, 1970), Моль и Ромер (Moles & Rhomer, 1976), а также Шварц (Schwartz, 1978) настаивали, что стоящих в очереди раздражает потеря времени.

Сравнение реакций участников очереди, стоящих за точкой вторжения, с реакцией тех, кто стоит до нее, опирается именно на этот вопрос, поскольку лишь те, кто стоит за нарушителем, лишаются в результате вторжения своего места и теряют время. Результаты показывают, что 73,3% всех противодействий исходит от тех, кто стоит за точкой вторжения, тогда как от стоящих до нее — только 26,6%. Таким образом, фактор потери времени, выделяемый Манном и другими исследователями, выполнял в отношении противодействия нарушителям более важную роль по сравнению с простым моральным протестом. Вариант эксперимента с двумя нарушителями еще больше подчеркивает роль временны́х потерь в отношении вызова противодействия. Два нарушителя в два раза увеличивают задержку для тех, кто стоит за ними, и вызывают вдвое больше попыток их выдворения по сравнению с одним нарушителем.

В то же время нельзя пренебречь и наблюдением Кули, поскольку данные эксперимента свидетельствуют о том, что небольшой процент людей, стоящих до точки вторжения, все же противодействуют нарушителю. Более того, тот факт, что стоящие за точкой вторжения люди теряют время, не значит, что их реакция на вторжение не может быть вызвана раздражением из-за нарушения этических норм, которое усиливается тем, что эти люди испытывают на себе последствия вторжения.

На увеличение числа противодействий со стороны стоящих за точкой вторжения может повлиять дополнительный фактор — перцепционный. Стоящие за нарушителем видят перед собой место вторжения, тогда как стоящие перед ним обращены к месту вторжения спиной и, следовательно, скорее всего не заметят нарушения.

Другие факторы

До сих пор мы сосредоточивали внимание на дифференцированных уровнях противодействия, возникающих до и после точки вторжения. Однако даже среди тех, кто стоял за точкой вторжения, протестовали не все. Количество противодействий по мере удаления от точки вторжения резко падало. Такой результат нельзя объяснить потерей времени. Каждый человек, стоящий за точкой вторжения, теряет оди-

наковое время; нарушитель в равной степени вытесняет каждого из них. Можно предположить поэтому, что у всех этих людей появится одинаковое желание изгнать нарушителя, и в соответствии с ним они и будут действовать. Однако данные эксперимента этого не подтверждают. Почему же противодействие так редко возникает со стороны тех, кто стоит в очереди за позицией +1?

Очевидно, что общее нежелание вступать в конфронтацию с другим человеком, учитывая сопутствующий этому риск, возможное замешательство и подрыв четко организованной социальной структуры (Goffman, 1959, 1963), хотя и выполняет общую сдерживающую функцию, не может объяснить дифференцированное участие тех, кто стоит ближе или дальше от точки вторжения.

Мы сочли уместным проанализировать этот вопрос с точки зрения описанной Латане и Дарли (Latane & Darley, 1970) парадигмы вмешательства стороннего наблюдателя. У ситуации вторжения есть две черты, роднящие ее с ситуацией со сторонним наблюдателем. Во-первых, произошел некий инцидент, требующий вмешательства. Во-вторых, вторжение часто оказывается неожиданным, особенно с точки зрения стоящих за позицией +1. Остановимся теперь именно на них.

Во-первых, следуя модели Латане и Дарли, инцидент должен быть замечен. Стоящим в позиции +1 заметить вторжение проще, чем тем, кто стоит за ними.

Как только инцидент замечен, индивид переходит ко второму уровню парадигмы Латане—Дарли, а именно к определению того, требует ли это событие вмешательства. Видя, как кто-то присоединился к очереди, стоящий в ней, прежде чем предпринимать какие-то действия, должен решить, действительно ли это незаконное вторжение. Если только человек не стоит рядом с точкой вторжения, ему может быть трудно отличить *явное вторжение* от ситуации, когда кто-то отошел, а затем *вернулся на свое место* в очереди (Mann, 1970). Вследствие такой неоднозначности индивид может остаться безучастным. Так, нами было установлено, что если те, кто стоял ближе всего к точке вторжения, не сигнализировали, что это нарушитель, то стоящие за ними, по всей видимости, расценивали это как свидетельство того, что человек всего лишь вернулся на свое старое место в очереди.

Как только вторжение замечено и классифицировано как незаконное, участник очереди должен, следуя данной модели, решить, необходимо ли ему противодействовать. Согласно Латане и Дарли, действие часто подавляется из-за того, что ответственность расплывчата. Ответственность не столько распространяется на всех стоящих в очереди, сколько фокусируется на ближайшем к нарушителю человеке. Как показали эксперименты в метро (Piliavin, Rodin, & Piliavin, 1969), те, кто ближе всего оказывается к месту инцидента, чувствуют, что именно они обязаны разобраться с происходящим. Те же, кто стоит в очереди дальше от точки вторжения, могут с неохотой отнестись к выполнению чужих обязанностей.

Данный анализ показывает, что всю совокупность данных эксперимента нельзя истолковать одной лишь потерей времени; ситуация вторжения управляется линейно-пространственной конфигурацией очереди. Это заметно еще больше, если в эксперименте задействуются буферы. С помощью буферов мы хотели проверить, возьмет ли кто-то другой, стоящий в очереди, ответственность за изгнание нарушителя (нарушителей), если тот, кто стоит непосредственно за нарушителем, никак не отреагирует на вторжение. Такой тенденции мы не обнаружили. Когда буфер

(т. е. пассивный ассистент) занимал позицию +1, процент противодействий среди тех, кто стоял в позиции +2, был не выше, чем тогда, когда перед этой позицией стоял неподготовленный участник очереди (в действительности, противодействующих становилось меньше). Похожий эффект мы обнаружили в отношении людей, стоящих в позиции +3, когда применялись два буфера. Иными словами, защитная реакция возникала только в точке вторжения.

Альтернативная трактовка, предложенная Харрис (Harris, 1974), гласит, что уменьшение уровня «агрессии» в отношении нарушителей связано со степенью приближения к началу очереди (goal gradient effect). По полученным ею данным, нарушитель, влезающий в очередь ближе к точке обслуживания, пробуждает больше агрессии, чем тот, кто влезает ближе к ее концу. Вообще подобный эффект вполне может иметь место, однако в нашем исследовании резкое увеличение числа противодействий непосредственно за точкой вторжения обнаружило поразительную дискретность реакций, которая требует отдельного изучения.

Выводы Харрис поднимают вопрос об эффекте приближения к началу очереди при интерпретации роли буферов. Наши буферы действительно отодвигали субъекта на одну или две позиции дальше от цели. Тем не менее эффект здесь был минимальным по сравнению с контрастными позициями Харрис (3-я в сравнении с 12-й). Более того, в нашем исследовании амортизирующий эффект одного буфера был значительным и с введением второго буфера, еще больше вытеснявшего остальных участников очереди, существенно не менялся, указывая тем самым на ограниченное применение указанного эффекта к объяснению рассмотренных явлений.

Ограничение результатов

К полученным данным относятся два важных ограничения. Во-первых, следуя плану эксперимента, нарушитель покидал очередь, как только его напрямую уличали в незаконном вторжении. Такой план действий мы избрали для того, чтобы избежать любых серьезных осложнений, которые могут возникнуть, если нарушитель откажется покинуть очередь, когда от него напрямую этого потребуют. Как следствие, мы все же не знаем, что произошло бы, останься нарушитель в очереди. Возможно, к выдворению нарушителя подключились бы остальные ее участники.

Второе ограничение касается природы товара, распределяемого в точке обслуживания. Здесь нужно провести несколько различий. Распределяемый товар может существовать в ограниченном или неограниченном количестве. Если запас товара ограничен, то стоящие за нарушителем рискуют остаться ни с чем. Иногда ограничений на запас товара нет, зато не хватает времени, как, скажем, в аэропорту. Посягая на очередность обслуживания, нарушитель может стать причиной того, что кто-то упустит дефицитное время и опоздает на самолет.

Услуги, за которыми люди становятся в очередь, варьируют от тривиальных до жизненно важных. Те, кто во время голода стоит в очереди на получение продуктов, могут проявлять гораздо меньше терпимости к нарушителям, чем наши испытуемые на Центральном вокзале. Таким образом, повторение нашего эксперимента в очередях самой разной направленности могло бы дать более широкую картину реакций на вторжение.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ: ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА ОЧЕРЕДИ

Мы говорили об очереди как о *социальной системе*; в оправдание этого определения рассмотрим вопрос более детально. Очереди, как социальной системе, присущ коллективный набор представлений, руководящий отдельными ее участниками так, что они ориентируются уже не только на собственные желания, а действуют, исходя из общих социальных интересов. Сила общих интересов в разных культурах различна; например, путешественники часто утверждают, что англичане с готовностью стоят в очереди, в то время как в романских культурах к очередям относятся с неприятием (Hall, 1959; Lee, 1966).

Любая социальная система нуждается в средстве защиты, и в данном исследовании мы сознательно устраивали вторжения в очередь, чтобы проверить, как та защищает свою целостность. Тот вид защиты, который мы наблюдали, связан с психологической структурой, лежащей в основе очереди, и дает нам ключ к природе этой структуры.

То, что любой пространственный порядок влияет на конечную психологическую структуру, известно социальным психологам еще с тех пор, как Бэйвлас (Bavelas, 1948) и Ливитт (Leavitt, 1951) продемонстрировали, какое значение в искусственно порождаемых коммуникационных структурах имеют лидерство, компетентность и удовлетворенность. Фактически их анализ применим и к очереди: они показали, что в линейных структурах общение возникает между теми, кто находится в соседних позициях. Такая структура не дает развиться централизованному управлению. Таким образом, то, что к нарушителю в нашем исследовании обращались преимущественно те, кто стоял рядом с ним, согласуется с общей теорией коммуникационных структур.

Кроме того, спонтанной очереди присущи следующие черты, препятствующие согласованным действиям:

1. Стоящие в очереди никогда раньше не общались друг с другом. Действительно, пространственное расположение людей, при котором никто не видит лица соседа, уже само по себе препятствует образованию группы. Следовательно, когда очередь подвергается атаке, стоящие в ней не могут опереться на предшествующий групповой опыт. Можно предположить, что очередь, состоящая из людей, уже знающих друг друга (например, группа одноклассников), с большей вероятностью будет сообща противостоять нарушителю.
2. Одна из трудностей в организации систематической атаки на нарушителя состоит в том, что для этого людям придется лишиться своего места в очереди, что противоречит логике той самой социальной структуры, которую они стараются защитить.
3. Более того, способность системы к восстановлению зависит не только от ее умения бороться с нарушениями, но и от умения игнорировать их, приспосабливаться к ним или их терпеть. Физический порядок в очереди можно было бы сохранить, выступив против нарушителя, но здесь возникает риск, что локальный инцидент выльется в общий скандал и поставит под угрозу целостность всей системы. Впрочем, оставив нарушителя в покое, очередь может защитить систему от появления беспорядков. Как писал Шварц, «хао-

тичный распад очереди может быть предупрежден не только за счет отсутствия в ней отклонений от нормы, но и за счет ситуативных проявлений в ней терпимости» (Schwartz, 1975, p. 96).

4. То, что нарушителю позволяют остаться в очереди, полезно для системы в другом отношении: она вбирает в себя тех, кто представляет угрозу для ее жизни. Став частью очереди, нарушитель способствует ее дальнейшему существованию.

Кроме тех сил, которые удерживают индивидов от протеста по поводу нарушения нормы «кто пришел раньше, того раньше обслужат», защита очереди определяется рядом других факторов. Уточним характер этой защиты.

Во-первых, можно заметить, что защитные реакции носят главным образом нормативный характер. Нарушителю излагаются соответствующие нормы поведения: таким образом очередь еще раз подчеркивает свой социально санкционированный характер. Иногда заявления имеют просто характер напоминания: «Послушайте, здесь очередь». Другие заявления относятся к самому нарушению: «Нечего здесь стоять». Наконец, они могут предлагать соответствующие действия: «Идите в конец очереди».

Другая особенность защитной реакции состоит в том, что она проявляется скорее локально, нежели систематично. Это значит, что реакция возникает в точке вторжения и быстро сходит на нет по мере удаления от нее. Очередь как целое не противодействует нарушителю согласованно. В чем же важность этого наблюдения? Вполне очевидно, что оно указывает на характер структуры, лежащей в основе очереди. Система будет согласованно противостоять угрозе, если обладает достаточно высокой степенью системной интеграции и может централизованно управлять своими разнородными частями. Исключительно локальная защита, какую мы наблюдаем в очереди, свидетельствует об относительно слабой интеграции ее частей и отсутствии дифференцированных функций или центрального управления.

Мы хотели бы подчеркнуть, что именно такая ситуация характерна для очереди. В таком случае, какой же здесь основной связующий механизм? Он выступает в повторяющихся сегментах. Каждый человек, стоящий в очереди, сосредоточивается главным образом на пространстве между ним самим и стоящим впереди него человеком. Это то пространство, которое участник очереди будет защищать особенно рьяно, если он вообще склонен к защите очереди. Желание противодействовать вторжению быстро сходит на нет по мере удаления от точки вторжения к концу очереди. Очередь останется единой до тех пор, пока каждый, кто в ней стоит, защищает пространство, находящееся непосредственно перед ним — зону, за которую участники очереди чувствуют особую ответственность.

Очередь, таким образом, связывается воедино через цепочку перекрывающих друг друга зон, каждая из которых сосредоточена вокруг стоящего в очереди индивида и распространяется на несколько позиций вперед и на одну позицию назад. Очередь дискретна по своей структуре, что характерно для пространственно ориентированных систем. Возникновение дискретных структур особенно вероятно в недолговечных системах, формирующихся за счет приращения составляющих их единиц, как в случае с очередями. Мы надеемся, что с помощью данного исследования решили одну из основных наших теоретических задач; а именно показали, как тот вид защиты, который проявляется в очереди, соотносится с уникальной пространственной конфигурацией этой социальной системы.

4

Знакомый незнакомец (к вопросу о городской анонимности)

Едва ли не самой характерной чертой жизни большого города является то, что мы, горожане, зачастую прекрасно знаем в лицо множество людей, но при этом никак с ними не взаимодействуем... Мне, к примеру, в течение нескольких лет практически ежедневно приходилось выстаивать на пригородной платформе в компании постоянных попутчиков; ни с одним из которых я так и не свел знакомства. Люди и их физиономии в такой ситуации как бы слиты с окружающей обстановкой и воспринимаются скорее как элемент декорации, чем как действующие лица, с которыми можно вступить в диалог или хотя бы обменяться молчаливыми приветствиями.

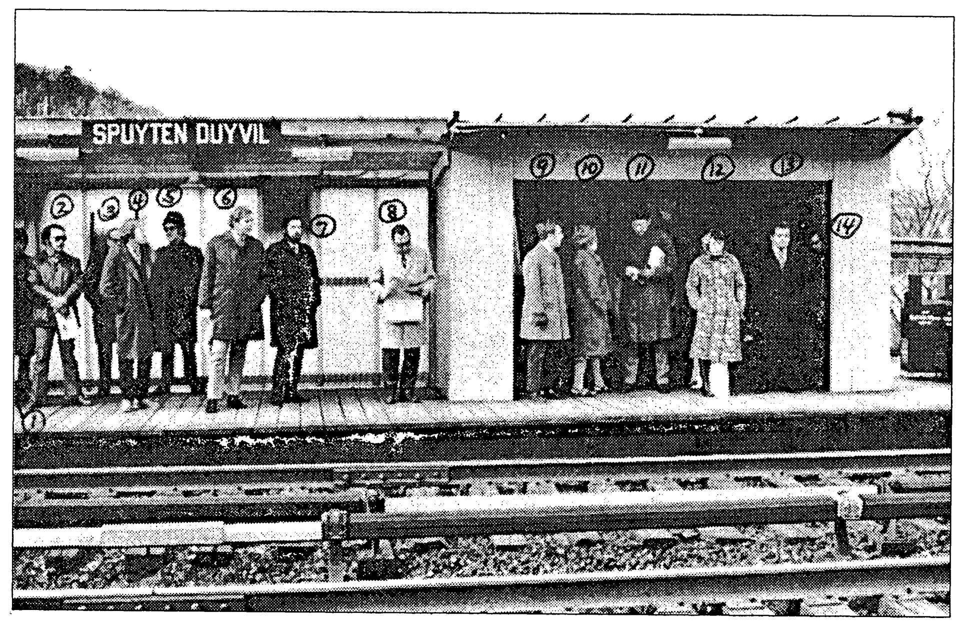
Гарри Фром (один из моих учеников) как-то написал, что такие вот знакомые незнакомцы являются конечным продуктом сложного процесса, который, подобно дружбе, требует времени и так же приводит к возникновению устойчивых, хотя и «замороженных» отношений. Знакомым незнакомцем становится тот, кого вы 1) имеете возможность наблюдать; 2) неоднократно в течение определенного периода времени; 3) без какого бы то ни было реального взаимодействия.

Существует еще одно железное правило, касающееся всех знакомых незнакомцев: сойдя с подмостков, на которых обычно происходят их рутинные встречи, они весьма охотно идут на контакт. Можно с большой долей уверенности утверждать, что при встрече в каком-нибудь захолустье эти люди опознают друг друга, вступят в разговор и даже ощутят прилив почти родственных чувств. Почему же люди, из года в год безмолвно взиравшие друг на друга, в иной обстановке изъявляют готовность пообщаться между собой?

Барьер отчуждения между знакомыми незнакомцами труднопреодолим, — например, в случае нужды они скорее предпочтут обратиться с вопросом к абсолютно незнакомому человеку, чем к знакомому, но формально «не представленному».

Чрезвычайные обстоятельства, такие, как, например, наводнение, помогают людям преодолеть анонимность отношений. Впрочем, подобное событие само по себе имеет преходящий характер и, таким образом, не влечет долговременных обязательств, и возникшие отношения длятся не дольше, чем восстанавливается заведенный порядок.

Какое-то время назад группа студентов Университета Нью-Йорка предприняла попытку исследовать феномен знакомого незнакомца. Они вставали рано утром и отправлялись на пригородные железнодорожные станции. Они фотографировали толпящихся там людей, стоящих плечом к плечу с устремленными вдаль взглядами (рис. 4.1). Каждая персона, запечатленная на таком групповом портрете, была пронумерована, снимки — размножены и примерно через неделю вручены попавшим в кадр пассажирам вместе с распечаткой текста, поясняющего суть эксперимента и



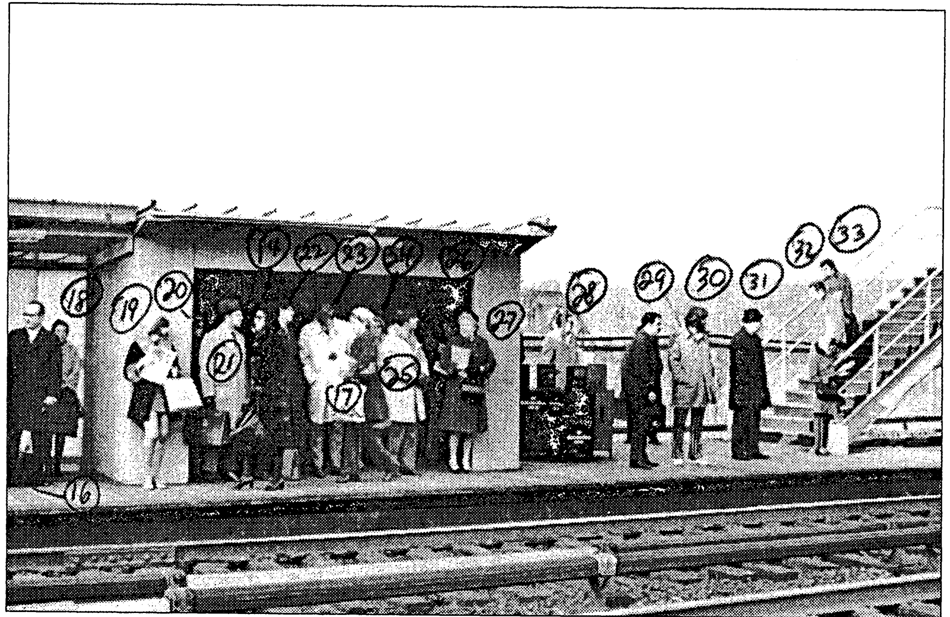


Рис. 4.1. Типичные снимки, использовавшиеся в ходе исследования

бланком вопросника. Восемьдесят девять с половиной процентов опрошенных указали на снимках по крайней мере одного человека, попадающего в категорию знакомого незнакомца. В среднем на каждого пассажира пришлось по четыре человека, чьи лица ему были хорошо знакомы, но с которыми он ни разу не говорил, и пример-

но по полторы особы, с которыми ему доводилось беседовать. Среди знакомых незнакомцев выявились даже «социометрические звезды», которые были опознаны большим количеством тестируемых, но с которыми никому из них не приходилось общаться.

Многие опрошенные пассажиры говорили, что они нередко размышляют о своих молчаливых попутчиках, пытаясь вообразить, какая у них жизнь, какая работа, что им нравится и так далее, выстраивая таким образом со знакомыми незнакомцами цепочку воображаемых отношений, которым никогда не суждено перейти в действие. Тем не менее эти отношения на деле весьма реальны, ибо между обоими субъектами таких отношений существует негласное соглашение игнорировать друг друга, и соглашение это отнюдь не замешано на какой-либо тайной вражде. Такое положение вещей весьма устойчиво и только нечто из ряда вон выходящее способно его переменить. Рассмотрим пример. Одна женщина упала на улице Бруклина неподалеку от своего дома. На свое счастье, она оказалась «знакомой незнакомкой» другой женщины, проживающей на этой же улице. Та отнеслась с полным сочувствием к потерявшей сознание несчастной. Она не только вызвала скорую помощь, но и сопроводила незнакомку в клинику, во-первых, чтобы убедиться, что больной окажут необходимую помощь, а во-вторых, чтобы не вводить в искушение санитаров, показавшихся ей нечистыми на руку. Еще та женщина призналась, что она вдруг почувствовала ответственность за судьбу особы, с которой долгие годы встречалась на улице, никогда, впрочем, не испытывая нужды ей кивнуть или вступить в разговор.

Таким образом, статус знакомого незнакомца подразумевает отнюдь не полное отсутствие взаимоотношений, напротив, они налицо, но это очень специфические отношения, обладающие самостоятельной ценностью и подчиняющиеся особой логике развития.

Каковы же истоки этого феномена? Думается, что его можно понимать как своеобразную реакцию на перегрузку: для того чтобы справиться с мощным потоком поступающей к нам внешней информации, мы фильтруем ее, позволяя себе вступать лишь в ослабленные формы информационного взаимодействия. В случае со знакомым незнакомцем мы спокойно относимся к тому, что выступаем в качестве объекта зрительного восприятия, но отсекаем возможность дальнейшего развития отношений. Отчасти это происходит потому, что обработка чувственно воспринятой информации о человеке требует значительно меньше времени, чем осмысление социальных взаимодействий с ним. Чтобы визуально воспринять человека, достаточно одного взгляда, для вступления в социальный контакт требуется гораздо больше времени. Если бы распределение временны́х затрат было прямо противоположным, а именно если бы чувственное восприятие занимало больше времени, чем социальная коммуникация, возник бы совершенно другой феномен: чаще всего мы разговаривали бы с теми людьми, на визуальное восприятие которых у нас не было бы времени.

5

Психологическая карта Нью-Йорка [1]

Большой город состоит из улиц, кварталов и построек, находящихся в реальном географическом пространстве. Но существует также и психологическая репрезентация городского пространства, которую каждый его обитатель носит в своей голове. Человеку, попавшему в незнакомый большой город, поначалу легко заблудиться, и потому он вынужден строго придерживаться немногочисленных ориентиров, таких как его отель или главная торговая улица, и стоит ему хотя бы немного уклониться от немногих знакомых маршрутов, он сразу же перестает ориентироваться. По мере накопления опыта у него в голове постепенно складывается более или менее отчетливая картина взаимосвязи улиц, соотношения маршрутов, тех поворотов, которые ему нужно сделать, чтобы попасть из одного места в другое. Он приобретает такое представление о городе, которое мы вправе называть психологической картой. Психологическая карта — это город, отображенный в индивидуальном сознании. Приобретение адекватного представления о большом городе может быть медленным процессом, сопряженным с путаницей и неизбежно приводящим лишь к частичному успеху. Лишь очень немногие люди, если таковые вообще существуют, имеют полную картину всех улиц и перекрестков огромного мегаполиса, но каждый из нас удерживает в памяти определенный фрагмент подобной карты.

В этой статье речь пойдет о психологической карте Нью-Йорка, составленной нашей исследовательской группой. Но прежде чем мы перейдем к ее описанию и рассмотрению, мне хотелось бы обсудить несколько общих вопросов и остановиться на ряде работ, выполненных в этой области. Начнем с того, что человеку свойственно психологическое представление о некоторых характерных особенностях окружающей его среды.

Из этого следует, что первый вопрос при построении психологической карты касается определения тех элементов окружающей среды, которые должны быть отраже-

[1] Эта статья была написана совместно с Джудит Гринволд, Сьюзен Кесслер, Энди Мак-Кенна и Джудит Уотерс. (Judith Greenwald, Suzanne Kessler, Wendy McKenna и Judith Waters) Опубликована впервые в журнале *American Scientist*, Vol. 60, No. 2 (March — April 1972), pp. 194–200. Перепечатывается с разрешения *American Scientist, Journal of Sigma Chi, The Scientific Research Society of North America*. Это исследование не было бы возможным без обращения за поддержкой к общественности со стороны журнала *New York Magazine* и его ответственного редактора Шелдона Залазника. Более тысячи добровольцев были набраны по помещенным на его страницах объявлениям. Благодарности заслуживают также Пейси Маркман за талант, проявленный при наборе испытуемых, и Линн Гудстайн за помощь в выполнении графических работ.

ны на ней. В исследованиях, предшествовавших нашему, карты варьировали в диапазоне от мысленных планов студенческих городков до карт всего мира, которые люди имеют в своем представлении. (Saarinen, 1971; Hooper, 1970; Stea, 1969; Gould, 1967). Конечно, имеется существенное различие между конструированием психологической карты кампуса, в котором проживает человек, и карты мира. Карта кампуса становится результатом непосредственного опыта, благодаря которому университетские здания и приметы местности сводятся в некую когнитивную структуру. Образ же мира не является следствием непосредственного наблюдения, — это результат знакомства со схематическими его изображениями на географических картах и в атласах.

Определив географические объекты, которые должны быть представлены на карте, нам надлежит решить, какие именно психологические особенности представляют наибольший интерес. Важнейший и фундаментальный вопрос: существует ли вообще данный географический объект в когнитивном багаже испытуемого? Если попросить его изобразить карту Центральной Америки, включит ли он в нее Коста-Рику и Сальвадор? Когда его спрашивают об окрестностях Нью-Йорка, имеет ли он представление о существовании Челси и Морнингсайд Гейтс? Наряду с идентификацией какого-либо элемента городской среды возникает вопрос, известно ли испытуемому географическое расположение одного объекта по отношению к другому. (Он может знать, что есть такой район — Челси, но при этом не иметь никакого представления о его расположении по отношению к другим районам города). В дополнение к этим чисто когнитивным особенностям у испытуемого может наличествовать некий набор установок или эмоций, связанных с теми или иными частями района или города. В принципе, представляется возможным создание, квартал за кварталом, карты всего города, при использовании *любого* достаточно четко определенного психологического критерия (например, степени ощущения собственной безопасности). Гоулд (Gould, 1967) проводил картографирование Англии по критериям привлекательности различных ее районов с точки зрения постоянного там проживания.

Главная методологическая проблема здесь состоит в том, как экстериоризировать ментальную карту, как вывести ее из сферы субъективного опыта индивида и превратить в документ, пригодный для публичного критического анализа. Один из простых методов — попросить человека нарисовать карту интересующей нас местности, скажем, большого города, указывая все улицы, которые он знает, а также обозначая все близлежащие районы и достопримечательности и выделяющиеся на общем фоне объекты, которые он сможет вспомнить. Десять лет назад Кевин Линч (Lynch, 1960) из Массачусетского технологического института дал подобное задание группе жителей Бостона. Если некоторые достопримечательности, такие, например, как дом Пола Ревера или Бостонский общественный центр, а также связывающие их маршруты, оказались всем хорошо известны, то довольно большие участки города не были указаны на типичных ментальных изображениях. Некоторые из окраин вообще едва ли существовали в сознании бостонцев. Это вновь высвечивает различие между планом, создаваемым картографом, и психологической картой. Дональд Хупер (Hooper, 1970) в частном порядке применил эту когнитивную методику картографирования к Нью-Йорку и получил сходные результаты. Обнаружилось, что психологическое представление о Нью-Йорке увязывается с достопри-

мечательностями районов Даунтауна, причем большая часть города вообще никак не репрезентирована на когнитивном уровне.

Когда карта отдельного индивида экстернализирована, возникает следующая задача: сгруппировать индивидуальные карты таким образом, чтобы можно было сделать некоторые выводы общего характера. Все дело в том, что уникальные конфигурации всегда трудно сочетать, имея при этом целью извлечь какой-то определенный смысл.

Приходит на память работа одного криминалиста XIX века, который пытался определить типичную для преступников внешность путем совмещения фотоснимков многих преступников, получив в итоге некий «идеальный», или же усредненный, тип. К сожалению, результирующее изображение оказалось совершенно неопределенным и не походило ни на преступника, ни на кого бы то ни было вообще.

Однако проблему сведения индивидуальных ответов в единое целое можно облегчить введением соответствующих ограничений. Чем большее число ограничений учитывает испытуемый при экстериоризации своих представлений, тем свободнее поддаются группировке карты отдельных испытуемых. Психологическая карта, разработанная нашей исследовательской группой, обладает множеством ограничений. Испытуемых просят вынести несложное однозначное суждение (например, могут они или не могут опознать определенные места Нью-Йорка). Если считать само собой разумеющейся объективную географическую карту, данная методика дает начало второму типу карты — психологическому, который характеризуется попыткой наложить на географическую карту психологические показатели. Это напоминает приемы метеоролога, составляющего карту погодных условий. В его случае меняющиеся показатели таких факторов, как температура, атмосферное давление и направление ветра, берущиеся в различных пунктах, наносятся на уже существующую карту региона. Подобным же образом и в нашей психологической карте делается попытка нанести ряд психологических показателей на реальную карту Нью-Йорка.

Психологи не являются единственными специалистами, проявляющими интерес к психологическим картам. Географы, такие как Дэвид Сти (Stea, 1969), Питер Гоулд (Gould, 1967) и Томас Сааринен (Saarinen, 1971), пытаются не только описать когнитивные представления, но и разработать концептуальные подходы для анализа такого рода карт. Сти задает вопрос: «Что представляют собой те элементы, которые люди мысленно объединяют в большие географические области?» и приходит к заключению, что люди мыслят в категориях тех или иных мест, или *пунктов* (Нью-Йорк, Чикаго, Канада и т. д.). Далее он приходит к заключению, что эти пункты могут быть ранжированы по *иерархическому* принципу (некоторые из них крупнее, имеют более важное значение, более привлекательны и т. п.); что определенные районы *ограничиваются* четкими или едва заметными разделительными линиями; что люди мыслят в терминах *путей*, связывающих между собой различные пункты, и наличия *препятствий*, способных блокировать связи между парами каких-либо точек. Сти говорит: «Не имеет значения, что мы не можем непосредственно наблюдать ментальную карту... Если испытуемый ведет себя так, словно подобная карта существует, этого уже достаточно».

В типичных исследованиях, использующих указанные аналитические подходы, испытуемых просят определить расстояние, направление или примерные размеры

географических пунктов. Средние значения сравниваются затем с объективными данными, причем основной интерес для исследователей представляет то, какой именно тип отклонения от реальности содержится в ментальных образах. Так, Гриффин (Griffin, 1948) приводит аргументы в пользу того, что если близлежащим объектам приписывается принадлежность к различным районам, то в этом сказывается то значение, которое человек придает им. Все мы видели карту «Представление жителей Нью-Йорка о Соединенных Штатах», — на ней этот город занимает громадную часть страны, а Средний Запад съежился до ничтожных размеров по сравнению со своей действительной площадью.

Последний вопрос касается того, каким образом люди задействуют ментальные карты в повседневной жизни для определения своего местоположения или перемещения из одного пункта в другой. Проблема ориентировки на местности была поставлена Траубриджем еще в 1913 году и сохраняет свою актуальность до настоящего времени. Сти предполагает, что при движении из одной точки в другую могут иметь место две совершенно различные ментальные операции. В одном случае индивид действует на основе набора конкретных стереотипов, так что ментальная карта представляет собой скорее определенную последовательность векторов движения, привязанных к определенным ориентирам, нежели план местности в целом. Индивид движется в первоначально заданном направлении, пока не достигнет ориентира-1, которым может служить какое-либо здание или иная достопримечательность. В этой точке он сворачивает вправо или влево и продолжает движение, пока не достигнет ориетира-2, и так далее до тех пор, пока не доберется до места назначения. При использовании второй стратегии индивид действует не в русле отдельных операций, а на основе обобщенного образа большого города. Посредством ряда последовательных приближений он примеряется к цели, постоянно соотнося свое местоположение с известной ему структурой города. Эта вторая стратегия позволяет использовать альтернативные пути движения, в то время как предыдущий метод не допускает этого. Более того, Сти указывает, что стоит только человеку потерять какой-либо ориентир, как в случае использования метода последовательных конкретных действий, он тут же заблудится.

Возможность сформировать представление о структуре большого города в целом зависит не только от индивида, но и от особенностей самого города, от степени его представимости в воображении. То, что план города прекрасно представим, не означает, что и каждый его пункт одинаково распознаваем. Скорее всего, в городском пространстве имеются безошибочно узнаваемые опорные пункты, которые взаимосвязаны и поэтому создают четкую картину. В своей ценной работе «Образ большого города» Линч (Lynch, 1960) убедительно показал, что высокая степень представимости является первейшим условием комфортабельной и приятной для жизни социальной обстановки. Более того, представимость имеет решающее значение для ориентации индивида в большом городе, для формирования у него чувства местности, которое непосредственно сообщает ему о его местонахождении, направлении движения и т. п. Полное отсутствие подобных примет-ориентиров оказывает на человека неприятное воздействие. Небезынтересно, что постоянное чувство тревоги, возникающее при подобной дезориентации, с наибольшей остротой проявляется в ночных кошмарах, в которых человек бесцельно блуждает по смутно знакомым, но мучительно не поддающимся узнаванию улицам.

Представимость различных частей большого города интересна и по другой причине. Она позволяет нам установить психологические границы различных районов города, которые, конечно, вовсе не обязаны совпадать с границами административными. Методы, использованные Линчем и другими исследователями, являются естественными отправными точками при оценке представимости образа большого города. Но следующий шаг, по нашему мнению, должен был быть сделан в сторону повышения точности, путем построения карты, которая идет дальше узнавания тех или иных ориентиров, к измерению действительного уровня когнитивного значения одной точки города относительно любой другой точки. В заключительной части этой статьи описывается метод, который мы использовали для получения когнитивной карты Нью-Йорка. Ключевая парадигма, лежащая в основе представленной здесь психологической карты, может быть сформулирована следующим образом: какова вероятность того, что индивид, помещенный в какую-либо случайно выбранную точку данного города, сумеет опознать свое местонахождение?

Для того чтобы человек определил свое местоположение, должны быть выполнены три условия. Во-первых, тот вид, которой разворачивается перед ним, должен в каком-либо отношении отличаться от других мест в данном городе. Если все дома выглядят совершенно одинаково, человек не может узнать, где он находится. Во-вторых, он должен сопоставить конкретный уголок с какими-то представлениями о нем. Эти представления могли сформироваться во время непосредственного контакта или косвенным путем, по фотографиям, картам или с чужих слов.

В-третьих, даже если индивид может узнать то или иное место, это еще не означает, что он в состоянии осуществить необходимую локализацию его по отношению к другим частям города. («Ужасно знакомая улица... Но где именно мы находимся — ума не приложу»). Привязка того или иного уголка к общей структуре города — необходимое условие, позволяющее утверждать, что испытуемый знает, где он находится.

Наконец, нашей главной целью было произвести точную оценку того, какие именно части Нью-Йорка наиболее легко поддаются опознанию, а какие представляют особую трудность. Нашей проблемой была разработка методов, которые вскрывали бы с помощью объективных и достоверных приемов ментальные представления о Нью-Йорке, существующие у его жителей.

ФОРМИРОВАНИЕ ВЫБОРКИ И ПРОЦЕДУРА ЭКСПЕРИМЕНТА

Только применение объективного метода выборки тех или иных мест города дает возможность оценить, насколько данные, полученные на основе ограниченного числа примеров, способны охарактеризовать явление в целом. Чтобы проиллюстрировать этот момент, рассмотрим случай с неопытным исследователем, который хочет выяснить, какой именно из районов Нью-Йорка, Манхэттен или Бруклин, является более узнаваемым. Представим себе, что такой горе-экспериментатор показывает группе лиц изображение небоскреба Эмпайр Стейт Билдинг как образец района Манхэттен, и — как образчик Бруклина — изображение гаража своего дядюшки. Вне всякого

сомнения, он обнаружил бы, что людей, способных опознать Эмпайр Стейт Билдинг на Манхэттене, гораздо больше, чем тех, кто узнает гараж его дядюшки в Бруклине.

Но это едва ли может служить объективным основанием для утверждения, что Манхэттен более узнаваем, чем Бруклин. В одном случае была произвольно выбрана широко известная достопримечательность, а в другом — совершенно незначительное строение. Человек, питающий слабость к Бруклину, с легкостью смог бы подобрать совершенно иные примеры, сфотографировав Бруклинскую музыкальную академию и какую-нибудь закусочную на Манхэттене. Единственный способ не допустить искажений подобного рода — это использование объективного метода формирования выборки, которая была бы применима для изучения не только Нью-Йорка, но и любого большого города (если бы ставилась задача провести сравнительное изучение различных городов мира).

Существует много объективных способов формирования выборки рассматриваемых пунктов. Мы решили воспользоваться тем обстоятельством, что весь мир наносится на карты с помощью сетки координат, образуемой параллелями и меридианами, которые обеспечивают упорядоченное членение поверхности, так что любая точка на земле точно определяется этими координатами. В то время как линии широт и долгот на обычных картах отстоят далеко друг от друга, можно получить карты с тончайшей системой координат. Мы выбрали координатную разбивку, основанную на 1000-метровой сетке *Universal Transverse Mercator*, — именно она используется Управлением геологии Соединенных Штатов для карт Нью-Йорка. Все

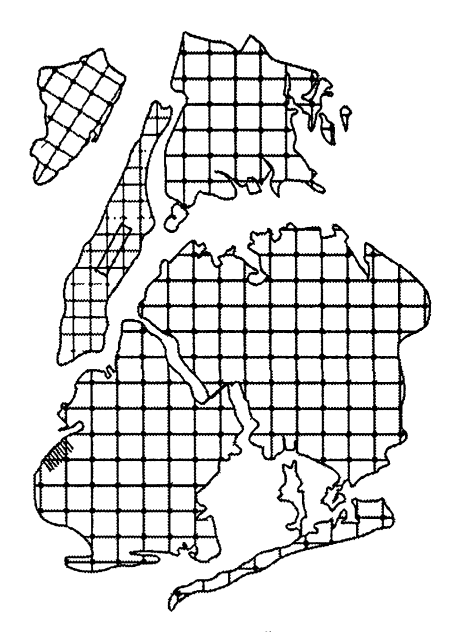


Рис. 5.1. Условная карта пяти районов Нью-Йорка отражает долю правильных локализаций испытуемыми различных объектов городской среды, изображенных на фотоснимках, которые были сделаны в 152 точках города. Карта показывает координатную сетку, на основе которой были выбраны эти пункты. Снимки, сделанные в некоторых точках пересечения линий координатной сетки, приведены ниже.

те места, где в 1000-метровом масштабе пересекаются линии широты и долготы, мы использовали в нашей работе как опорные точки для обзора местности.

В целях экономии мы систематично расположили смотровые точки в Бронксе, Бруклине, Квинсе и на Стейтен Айленде. Окончательная схема распределения этих пунктов показана на рис. 5.1. В итоге мы остановились на 25 смотровых точках в Бронксе, 22 в Бруклине, 31 в Квинсе, 20 на Стейтен Айленде и 54 на Манхэттене. Поскольку мы хотели бы использовать большое число испытуемых, но не имели при этом возможности доставить испытуемых в каждый пункт, мы показывали им цветные слайды и просили опознать изображенное место. Опытный фотограф получил задание делать такие снимки, которые давали бы зрителю максимум информации (то есть фотографировать дом, а не пустырь, и т. д.).

Так как степень знакомства с различными районами большого города зависит, вероятно, от места проживания, нам нужна была репрезентативная выборка всех жителей Нью-Йорка. Таким образом, наиболее значимым признаком, по которому различались 200 наших испытуемых, было место их обитания: география их проживания отражала распределение жителей Нью-Йорка по изучаемым районам (в соответствии с данными переписи 1960 года).

Испытуемые были набраны по объявлению в *New York Magazine*, читатели которого, как мы полагали, интересуются жизнью города и по этой причине имеют мотивацию для участия в проекте. Общая выборка представляла основные категории населения Нью-Йорка. Хотя некоторым из них было меньше 20 лет, а некоторым больше 60, большинство испытуемых относились к категории «молодых взрослых» в возрасте 20–30 лет (средний возраст — 29,8). Распределение по полу соответствовало половым различиям среди жителей всего города, при незначительном преобладании женщин. По шкале общественного статуса Холлингшеда «средний»

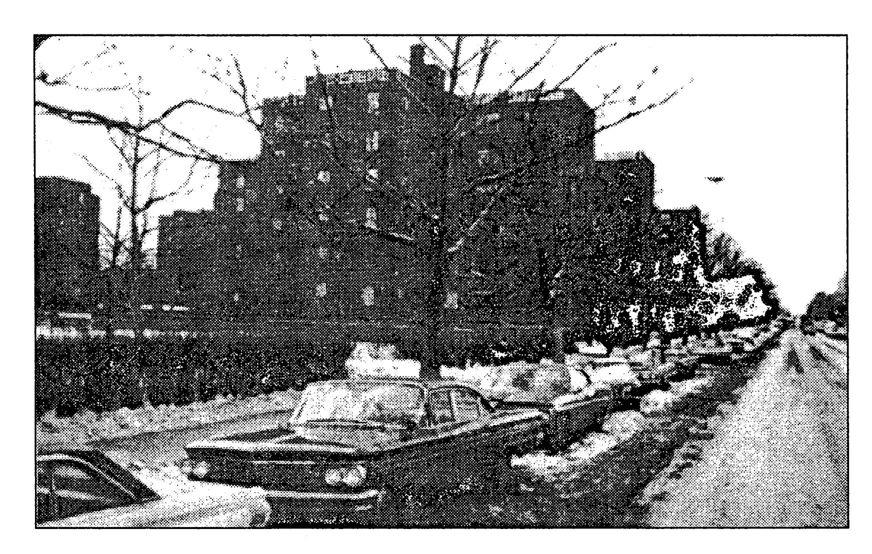


Рис. 5.2. Квинс (Q-7), дома в кварталах Вудсайда между Бродвеем и 31-й авеню. Процентное соотношение испытуемых, правильно определивших по снимку: район — 22%, микрорайон — 3%, улицу — 0,9%

испытуемый имел работу невысокой квалификации и был выпускником колледжа. В своем квартале он проживал последние 5–10 лет, в Нью-Йорке же находился более 20 лет.

Испытуемые собирались группами в большой аудитории, где имелся проекционный экран. По прибытии им вручали блокнот для ответов и карту города с обозначением границ 54 микрорайонов, с которой им предстояло ознакомиться. Им объяснили, что главная цель эксперимента — выяснить, насколько люди способны распознавать различные части города. Затем на экране демонстрировались цветные слайды, и испытуемых просили вообразить, будто они едут по городу на автобусе и наблюдают эти виды из окна. После этого испытуемые должны были отметить в блокноте, к какому из пяти районов, по их мнению, относится каждый вид. Им также предложили идентифицировать каждое изображение по еще более точному критерию — а именно определить, к какому из микрорайонов относится этот уголок и, более того, — что это за улица. Вся эта процедура занимала примерно 90 минут.

ОТНОСИТЕЛЬНАЯ УЗНАВАЕМОСТЬ

Исходя из доли испытуемых, которые сумели по каждому из 152 видов правильно указать 1) его точный район, 2) его точный микрорайон и 3) точное название улицы, мы можем теперь поставить ряд вопросов относительно степени узнаваемости каждого из пяти основных районов. (Возможно, эти данные несколько завышены, поскольку даже если кто-то отвечал наугад, его ответ в 20% случаев оказался бы правильным.)



Рис. 5.3. Манхэттен (М-26), западный въезд в Центральный парк с 72-й стрит (квартал Дакота). Испытуемые, правильно определившие по снимку: район — 90%, микрорайон — 59%, улицу — 39%.

Какая часть видов была безошибочно отнесена к соответствующему району? Суммируя долю правильных ответов по всем предъявленным видам данного района и деля полученную величину на количество фотографий, мы получаем среднюю арифметическую для каждого района :

Бронкс	25,96%
Бруклин	35,79
Манхэттен	64,12
Квинс	39,64
Стейтен Айленд	26,00

Совершенно очевидно, что Манхэттен выделяется как наиболее узнаваемый из пяти районов: на его долю приходится почти в два раза больше правильных ответов по сравнению с другими районами.

Существует и иной подход к анализу полученных данных. Двадцать три из 26 городских видов, локализация которых в соответствующем районе была правильно указана 75% участников, приходятся на Манхэттен. Это, несомненно, соответствует общераспространенному представлению о том, что Манхэттен люди знают лучше, чем другие части города.

Однако полученные нами данные говорят о большем, так как теперь мы имеем возможность применить более строгий критерий степени узнаваемости и спросить, какая доля уголков в каждом из районов была правильно отнесена к соответствующему *микрорайону*? Этот же вопрос можно сформулировать иначе: в какой степени уличный вид сигнализирует человеку о том, в каком микрорайоне он находится? Изучая информацию об определении испытуемыми микрорайонов, мы обнаруживаем между отдельными районами очень существенные различия:

Бронкс	5,85%
Бруклин	11,42
Манхэттен	31,98
Квинс	10,76
Стейтен Айленд	5,40

Вероятность правильной локализации случайным образом выбранного уголка на Манхэттене в пять раз больше, нежели в Бронксе, и почти в три раза выше показателей для Бруклина и Квинса. То, что Манхэттен обладает более высокой информационной насыщенностью, становится еще более наглядным при использовании уточненного критерия узнавания. Когда мы попросим испытуемых идентифицировать каждый вид, определив конкретную улицу, мы обнаружим следующее распределение точных ответов:

Бронкс	2,56%
Бруклин	2,83
Манхэттен	15,52
Квинс	2,21
Стейтен Айленд	0,6

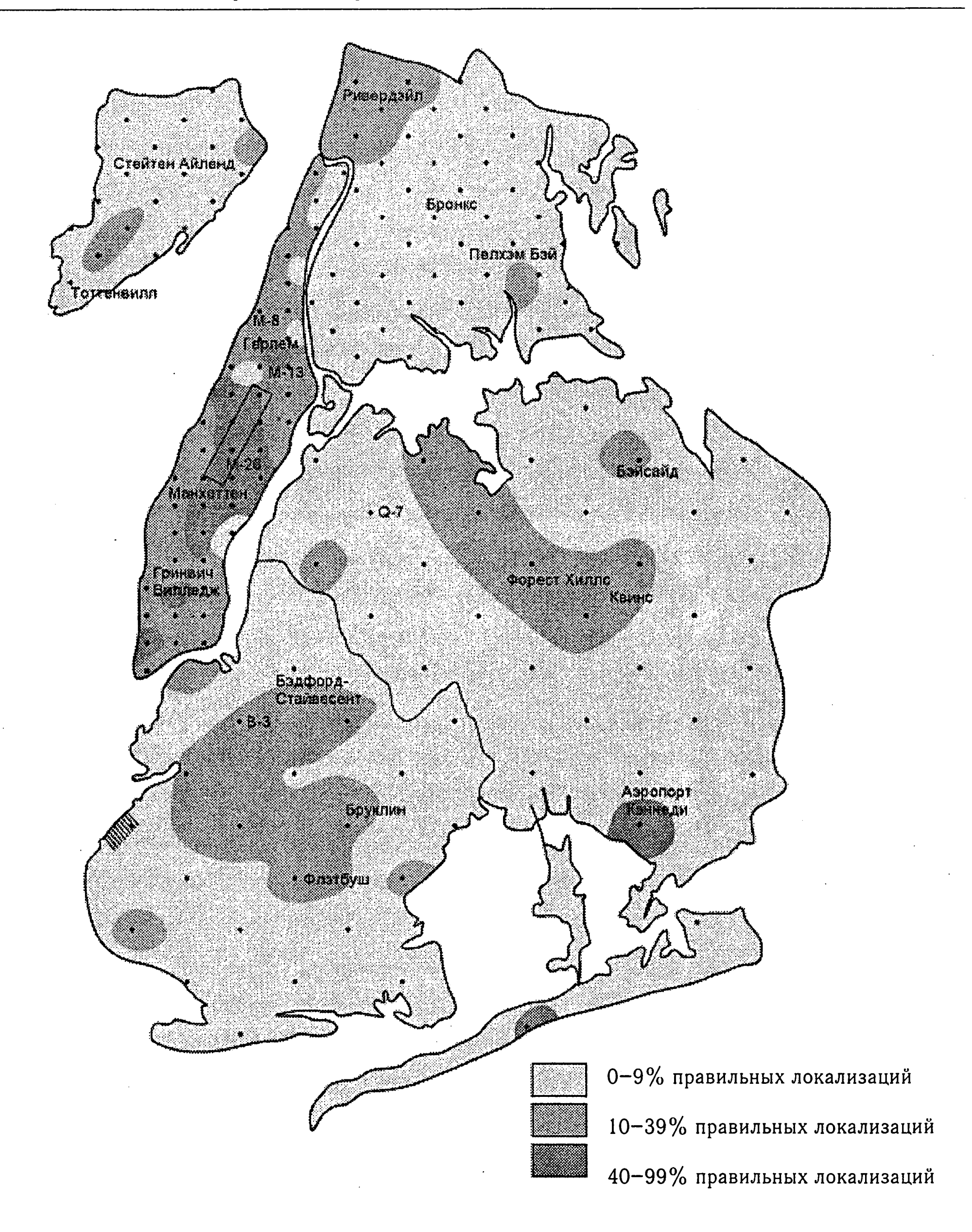


Рис. 5.4. Условная карта Нью-Йорка с обозначением степени узнаваемости микрорайонов по фотоснимкам, сделанным в 152 точках города

Нужно вновь напомнить читателю, что эти виды отбирались ни в коем случае не по степени вероятности их узнавания, выборка осуществлялась механически, совершенно независимо от значимости того или иного объекта.

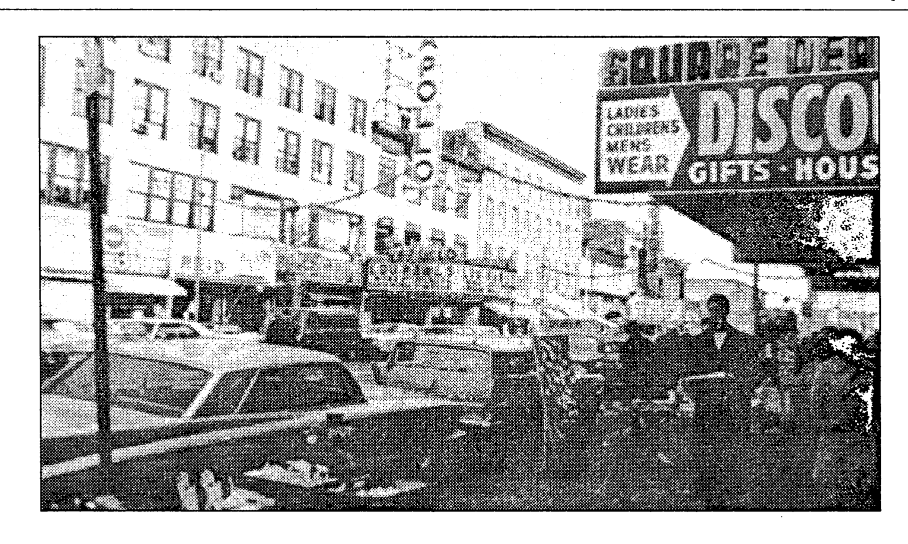


Рис. 5.5. Манхэттен (М-13), 125-я стрит между 7-й и 8-й авеню. Процент испытуемых, правильно определивших по снимку: район — 86%, микрорайон — 78%, улицу — 49%

Эта общая картина остается справедливой вне зависимости от того, из какого района взят испытуемый. Житель Квинса правильно идентифицирует уличный вид Манхэттена в четыре раза чаще, чем аналогичный уголок своего собственного района (15% для Манхэттена против 3,76% для своего района). Различные части Квинса часто считают не поддающимися описанию, и даже бытует мнение, что водители такси боятся заезжать в Квинс из опасения, что уже не сумеют выбраться оттуда. И для этого есть основания, ведь даже сами обитатели Квинса с трудом ориентируются в собственном районе, в то время как на Манхэттене они чувствуют себя как дома! Таким образом, можно с полным основанием утверждать, что Манхэттен является ядром не только культурного, но и наглядно-визуального образа Нью-Йорка.

Конечно, жители Нью-Йорка прекрасно ориентируются в своем родном районе и сильно опережают жителей других частей города в способности верно идентифицировать достопримечательности районного масштаба. Однако эти результаты затмеваются доминирующей ролью Манхэттена в собирательной психологической карте Нью-Йорка, вне зависимости от того, в каком его районе живут ее отдельные носители (см. табл. 5.1).

Нас интересовала не только правильность ответов, которые дают испытуемые, но и характер ошибок, которые они допускают. Если испытуемый ошибочно определяет вид Бронкса, то к какому району он стремится его отнести? В табл. 5.2 приведены сводные данные, которые характеризуют не только долю тех испытуемых, которые точно угадали район, но и тех, кто ошибся (с разбивкой по районам, относительно которых были даны неверные ответы). Они наглядно показывают, что Манхэттен редко путают с каким-либо другим районом, а Бронкс, Бруклин и Стейтен Айленд часто воспринимаются как Квинс. Испытуемые как бы рассуждают: «Что ж, я точно не знаю, где был сделан этот снимок, но похоже, что это Квинс». Можно определить данное явление как особую склонность к Квинсу. В то время как большинство испы-

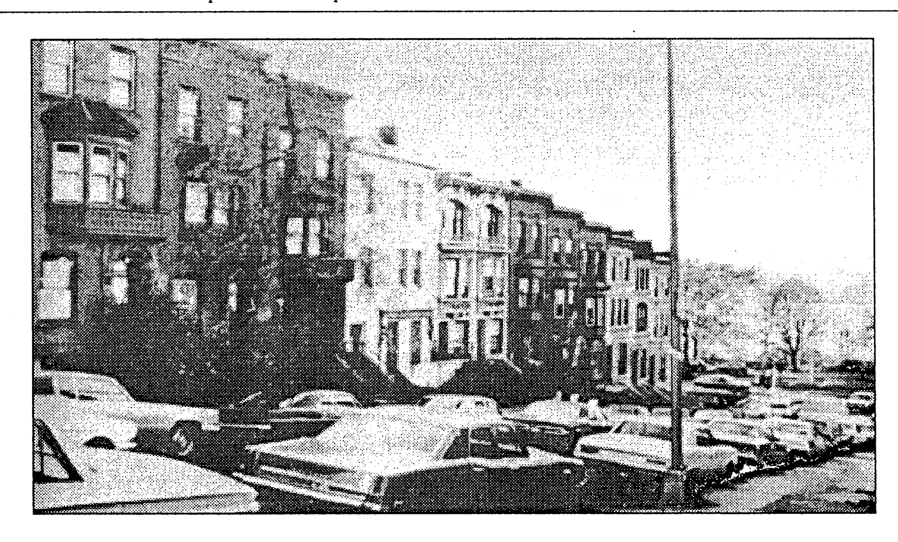


Рис. 5.6. Манхэттен (М-8), 147-я стрит между Риверсайд Драйв и Бродвеем. Процент испытуемых, правильно определивших по снимку: район — 50%, микрорайон — 18%, улицу — 9%.

туемых либо дают правильный ответ, либо отвечают «не знаю» (в случаях Бронкса и Стейтен Айленда), другая, тоже весьма значительная, часть испытуемых наугад называет Квинс.

Таблица 5.1

Проценты правильного узнавания по фотографиям района, микрорайона и улицы жителями различных районов Нью-Йорка

Район проживания испытуемых	Бронкс Р*	Бронкс М	Бронкс У	Бруклин Р	Бруклин М	Бруклин У
Бронкс	40,94	14,40	6,58	21,99	5,78	0,69
Бруклин	18,63	2,27	1,32	49,19	19,89	5,37
Манхэттен	25,58	5,55	2,19	28,97	7,95	2,46
Квинс	25,67	5,18	2,52	34,50	8,50	1,17
Стейтен Айленд	12,04	0,92	0,0	36,46	9,62	3,85

Район проживания испытуемых	Манхэттен Р	Манхэттен М	Манхэттен У	Квинс Р	Квинс М	Квинс У	Стейтен Айленд Р	Стейтен Айленд М	Стейтен Айленд У
Бронкс	69,93	34,77	18,24	33,66	7,72	1,51	18,88	4,44	0,28
Бруклин	67,41	26,18	11,57	37,15	8,70	1,46	28,87	5,32	0,23
Манхэттен	65,09	38,03	21,04	34,71	8,81	2,48	27,95	5,00	0,91
Квинс	66,43	31,71	15,00	54,54	15,15	3,76	20,20	2,40	0,20
Стейтен Айленд	59,38	24,11	8,93	18,18	3,79	1,52	61,25	30,00	3,75

*Р — район, М — микрорайон, У — улица

Таблица 5.2

Распределение всех полученных данных в соответствии с правильной и неправильной идентификацией районов испытуемыми по фотографиям

Доля испытуемых, идентифицировавших район как: Районы:	Бронкс	Брук	Ман.	Куинс	Стейтен Айленд	Всего ошибок	«Не знаю»
Бронкс	**25,96**	14,89	6,92	17,33	3,48	42,62	31,51
Бруклин	10,33	**35,39**	8,08	18,17	2,94	39,12	25,00
Манхэттен	7,81	8,17	**64,12**	3,44	0,49	19,88	15,89
Квинс	8,82	14,76	2,94	**39,64**	4,94	31,46	28,52
Стейтен Айленд	11,45	10,15	1,50	21,70	**26,00**	44,80	29,05

Наконец, мы можем задать вопрос, не превосходят ли жители какого-либо одного района в своем знании города в целом обитателей других районов? Как показано в табл. 5.3, расхождения между жителями пяти городских районов не очень велики (по любому из показателей), другими словами, ничто не говорит о том, что жители какого-то одного района лучше знают весь город, чем обитатели всех прочих районов.

О чем свидетельствуют наиболее существенные результаты проведенного исследования? Во-первых, какой-либо участок города может быть узнан только в том случае, если люди его видели ранее. У нас есть основания считать, что высокий показатель узнаваемости Манхэттена обусловливается в значительной мере тем фактом, что, как средоточие культурной жизни и развлечений, он привлекает всех проживающих в городе. Даже район с очень своеобразной архитектурой многими не будет узнаваться, если он находится в стороне от проторенных путей; близость к центру главных людских потоков имеет определяющее значение.

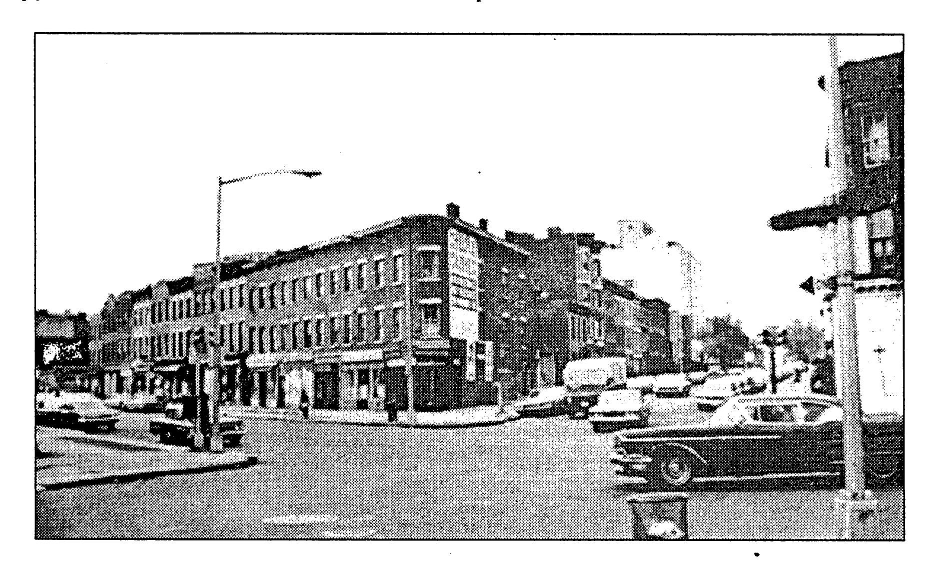


Рис. 5.7. Бруклин (Б-3) Адельфи-стрит между Фултон-стрит и Атлантик-авеню. Доля испытуемых, правильно определивших по снимку: район — 48%, микрорайон — 27%, улицу — 2%

Таблица 5.3
Средний процент правильных идентификаций (по всем районам) у испытуемых, проживающих в разных районах

Район проживания	Правильная идентификация: района	микрорайона	улицы
Бронкс	37,08	13,42	5,46
Бруклин	40,25	12,47	4,01
Манхэттен	36,46	13,07	5,82
Квинс	40,23	12,59	4,53
Стейтен Айленд	37,46	13,69	3,61
Для всех испытуемых	38,30	13,08	4,64

Вторым существенным фактором, по-видимому, является архитектурное и социальное своеобразие места. Цирк Колумбус и Рокфеллер Центр запечатлеваются в памяти благодаря уникальному сочетанию особенностей самих зданий и окружающего их пространства. Чайна-таун и Литл-Итэли заявляют о себе культурными и расовыми особенностями своих кварталов. Степень, с которой какой-либо городской вид будет узнаваем, можно выразить формулой:

$$R = f(C \times D),$$

где R — узнаваемость, C — показатель близости людских потоков к центру города, D — показатель социального и архитектурного своеобразия.

Мы видим, что Нью-Йорк как психологическое пространство очень неоднороден. Вовсе не является очевидным, что такие мегаполисы, как Лондон, Париж, Токио или Москва, имеют сходную неоднородность психологической ткани. Было бы чрезвычайно интересно построить подобные психологические карты других важнейших городов мира, чтобы определить, в какой мере каждый большой город позволяет его жителям ощутить, в каком именно месте они находятся, избавляя их от панического чувства потерянности и позволяя им выстроить отчетливый образ данного города как единого целого. Можно было бы очертить психологическое ядро города и выяснить, «сдавливается» ли оно окружающими районами или плавно сливается с ними в единое целое. Мое предположение, что Париж отличается большим единством и спаянностью по сравнению с Нью-Йорком, основывается на том, что его узловые точки (focal points) оптимально распределены по всему городу. К тому же, хотя бы в силу научной добросовестности, мы должны были бы дать психологические карты самых скучных и тоскливых мегаполисов. При этом, вероятно, обнаружилось бы, что их индексы узнаваемости идентичны индексам Квинса или Бронкса. Жителям этих городов не повезло и в том отношении, что они не могут воспользоваться метро, чтобы попасть в полную жизни и запоминающихся объектов часть города.

Отсюда напрашиваются определенные выводы касательно периферийных районов. Возведение в их микрорайонах легко узнаваемых монументов, украшение фасадов зданий запоминающимися декоративными мотивами, использование различной окраски домов помогли бы избавить эти районы от серости и однообразия и придать им гораздо более яркий и привлекательный вид.

6

Психологические карты Парижа[1]

В этом разделе мы рассмотрим Париж с точки зрения парижан. Это не столько исследование Парижа как некой географической реальности, сколько того, как реальный город отображается в сознании его жителей. И первое наблюдение заключается в том, что реальность и ее отражение плохо стыкуются между собой. Если в действительности Сена, протекая по территории Парижа, сильно изгибается дугой, образуя почти полукруг, парижанам кажется, что ее петля изогнута гораздо изящнее, а некоторые из них вообще думают, что Сена течет через город по прямой линии.

Париж, город из камня, является тем лекалом, по которому вычерчена его ментальная карта, но он не тождествен этой карте. Носитель ментальной модели Парижа может умереть, а город останется существовать. Город может быть разрушен в результате наводнения или ядерной катастрофы, но карты, запечатленные в головах миллионов людей, могут уцелеть.

Главная проблема при исследовании ментальных конструкций заключается в том, чтобы суметь сделать ее доступными наблюдению. Ментальный образ Парижа, принадлежащий конкретному человеку, не похож на его водительские права, на что-то такое, что легко поддается извлечению и осмотру. Скорее нам придется, используя все выработанные в психологии средства, выуживать необходимую информацию у испытуемого, чтобы обследовать содержимое его сознания (Downs, Stea, 1973).

Расспросить человека и то не так просто, как кажется. Во-первых, множество представлений о городе, являясь невербальными, носят пространственный характер и с трудом поддаются словесному определению, особенно если испытуемые недостаточно образованы. Более того, все парижане попадают под воздействие стереотипов о своем городе, легко доступных клише, сквозь которые проступают не столько собственные представления о городе его жителей, сколько их вовлеченность в мир расхожих банальностей в готовых упаковках. Мы же хотим выйти на что-то более личное и в большей степени связанное с непосредственным опытом.

[1] Настоящая статья была написана при содействии госпожи Денизы Жодле. Исследование стало возможным благодаря стипендии, полученной основным автором от Фонда Джона Саймона Гугенхейма, а также гранту, предоставленному комиссией по научным исследованиям (Delegation Generale a la Recherche Scientifique) при правительстве Франции. Впервые опубликовано книге Enviromental Psychology: People and their Physical Setting (second edition), H. M. Proshansy, W. H. Ittelson, and L G. Rivlin (eds.), New York: Holt, Rinehart and Winston, 1976. Перепечатываются с разрешения Александры Милграм.

РИСОВАННЫЕ КАРТЫ

Сперва к нашим 218 испытуемым, представляющим каждый из 20 округов (административных районов) Парижа пропорционально количеству жителей, обратились с просьбой нарисовать карту Парижа, на которой они должны были отметить все те основные городские объекты, которые придут им в голову. Можно было изобразить на карте исторические памятники, площади, отдельные кварталы, улицы — любые подробности, которые вспомнятся. Им также было сказано, что их набросок не должен походить на карту Парижа для туристов, нужно, чтобы он выражал их собственное восприятие. Давайте теперь рассмотрим карты некоторых испытуемых:

Карта 108 (рис. 6.1). Испытуемый — коммерческий агент 25 лет, с университетским образованием в области физической химии. Первое, что он нанес на карту, были бульвары Сен-Жермен и Сен-Мишель, затем факультет естественных наук в университете Жюсье. Это говорит о том, что его студенческий опыт продолжает доминировать. Отчетливо обозначены современные сооружения — башня Заманского на факультете естественных наук и пятидесятиэтажная башня делового цен-

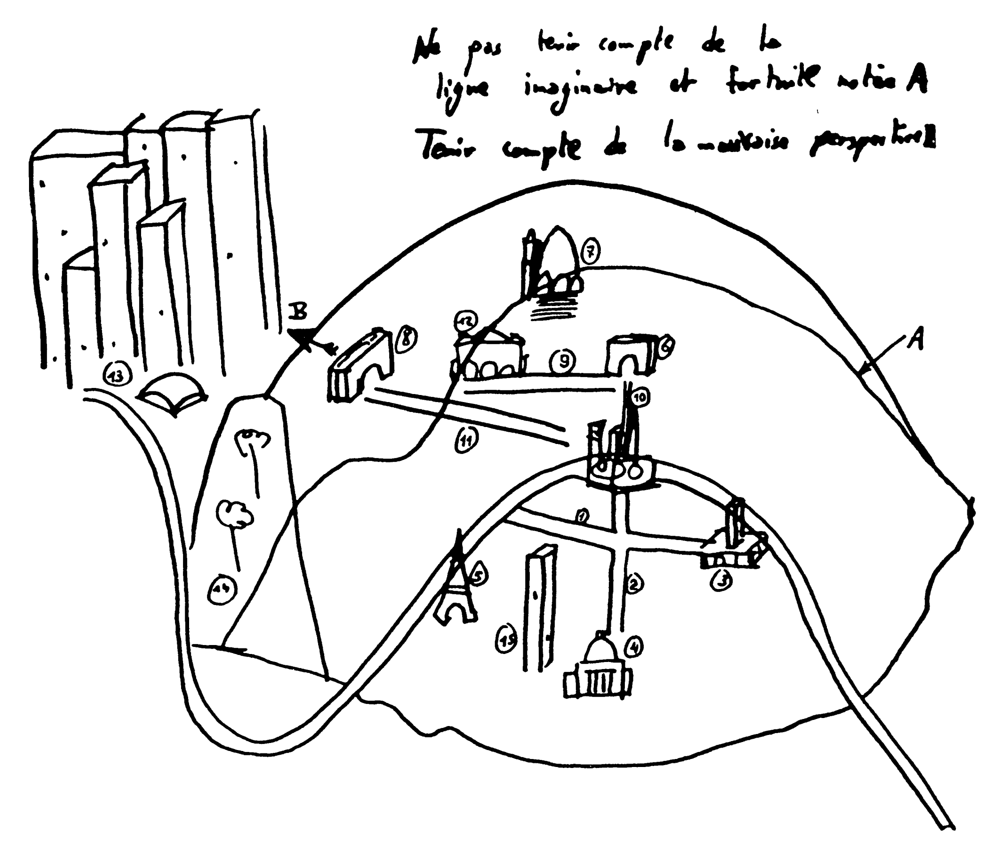


Рис. 6.1. Карта 108

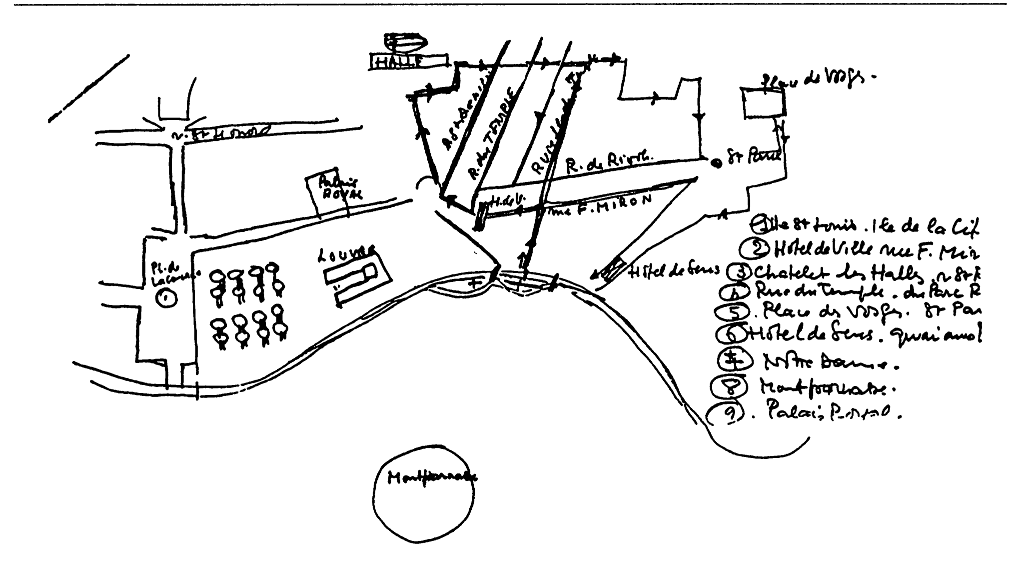


Рис. 6.2. Карта 070

тра Мэн-Монпарнас. Молодые испытуемые гораздо чаще, чем люди старшего возраста, включают эти современные детали, как будто ментальные карты у людей старшего поколения составились много лет назад и уже не могут быть дополнены этими приметами нового. Разросшемуся на северо-западе огромному деловому комплексу Дефанс придано чуть ли не исключительное значение, столь угрожающе воспринимается его массив, словно нависший над исторической частью города. Эта карта отражает центральную дилемму современного Парижа: как город может сохранить свои отличительные черты, возникшие в прошедшие века, оказавшись в тисках модернистских тенденций?

Карта 070 (рис. 6.2). Эта карта нарисована пятидесятилетней женщиной, которая на момент опроса жила в 12 округе, однако прежде она в течение 15 лет проживала в 4 округе, который и наносит на карту в мельчайших подробностях, вплоть до того, что даже указывает улицы с односторонним автомобильным движением. В фокусе ее внимания не Париж в целом, но та его часть, которая имеет для нее особое значение. Тем не менее она способна связать свой личный опыт с общественно значимыми символами Парижа, такими как Лувр и Пале Рояль. Возможно, отличительной чертой Парижа является именно то, что личные и общезначимые стороны жизни без труда могут вплетаться в сеть улиц и городских ландшафтов.

Карта 215 (рис. 6.3). Этому испытуемому 33 года, он мясник и живет в 11 округе. На первый взгляд карта кажется запутанной, но, внимательно рассмотрев ее, мы начинаем различать детали, связанные с конкретными обстоятельствами жизни испытуемого. Он не забыл отметить округ, где он живет. Большинство испытуемых это как будто скрывают. Он не упускает из вида Вийет, где находятся главные скотопригонные дворы и бойни Парижа. Можно представить, как он приходит в большой выставочный зал у Версальских ворот на экспозицию оборудования для разделки мяса, мотоциклов и, вероятно, автомобилей. Предместье Сент-Антуан, слав-

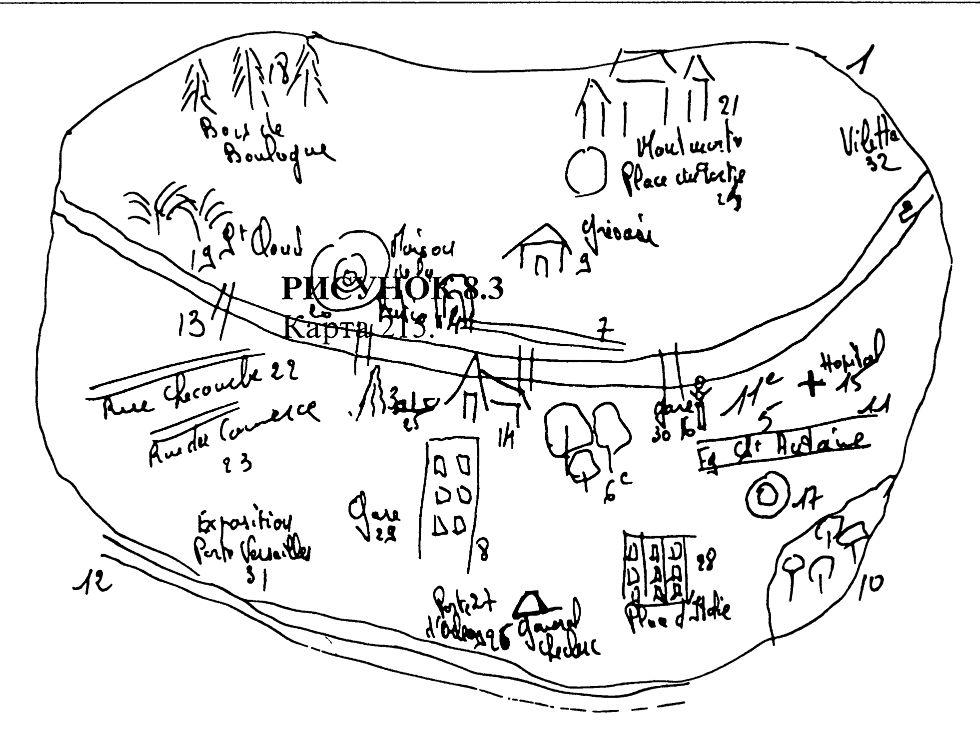


Рис. 6.3. Карта 215

ное своим революционным прошлым, помещено на Левом берегу, к которому оно явно тяготеет в политическом плане.

Больше всего нас, вероятно, смущает выгнутая в противоположную сторону линия Сены; достопримечательности вдоль реки, кажется, расположены вне всякой связи с действительностью. Однако если площадь Звезды, Дом радио, а также ворота Сен-Клу и смещены относительно реального местоположения в пространстве, они тем не менее сохраняют свою топологическую последовательность на карте.

Карта 037 (рис. 6.4). Ментальная карта вовсе не ограничена реальностью, — она может воплощать представления о том, каким надлежит быть городу. В данном случае испытуемый, архитектор, выстраивает город вокруг площади Согласия. Он предполагает, что главная улица должна быть проложена от площади на юг, через Сену, и проходить насквозь Палату депутатов, продолжаясь дальше на юг через сердцевину Левого берега и заканчиваясь у какого-то грандиозного сооружения (пока что несуществующего). От этого места одна широкая улица пойдет на северо-запад навстречу Эйфелевой башне, а другая — на северо-восток к колоннаде Мадлен (куда она перемещена со своего теперешнего места). Подобные ментальные карты фантастичны. Но ведь и нынешний Париж зарождался в виде ментальных образов, и Париж будущего тоже созревает в сознании архитекторов и городских проектировщиков. То, что испытуемый предлагает решение проблем автомобильного движения, свидетельствует о его пристальном внимании к самой насущной проблеме, связанной с окружающей средой.

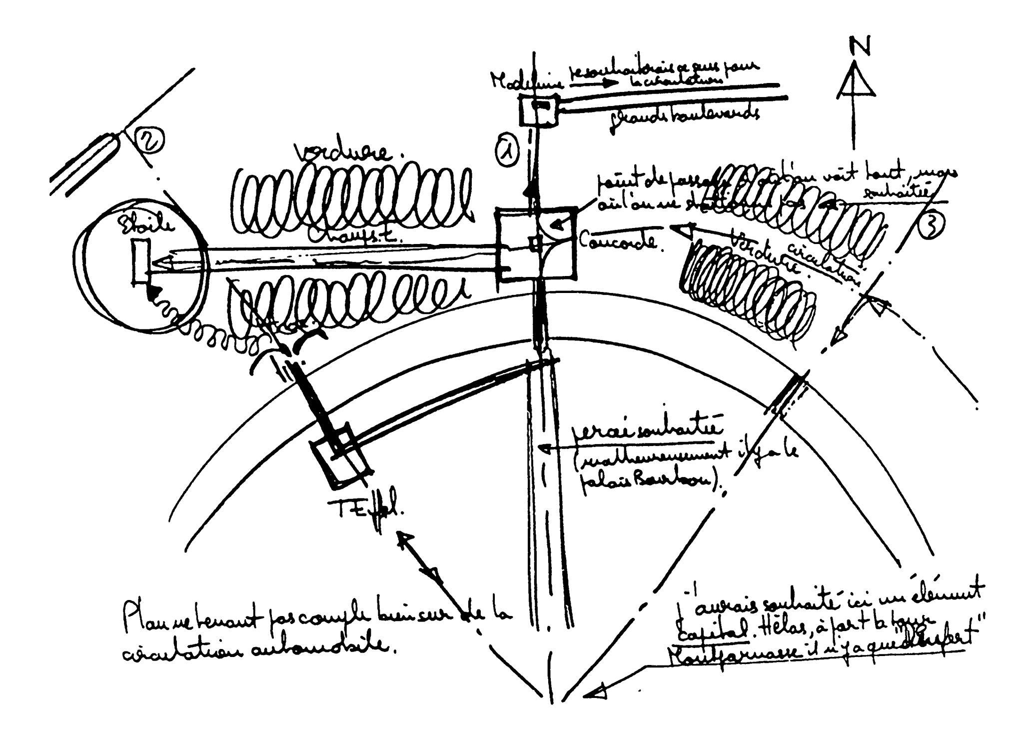


Рис. 6.4. Карта 037

Понятно, что испытуемые создают свои карты не только на основе личного, непосредственного опыта, связанного с городом. Они получают их, отчасти, и из других карт. Планы на улицах французской столицы, изготовленные квалифицированными картографами, являются неотъемлемой частью культуры современного Парижа. Возможно, ни один из испытуемых не смог бы составить карту города, точно показывающую его очертания и основные сооружения, если в своем собственном сознании он не находил бы воспоминаний о картах, которые уже видел. А благодаря процессам отбора объектов, определения меры их значимости и допущенным искажениям карты становятся отражением образа жизни людей и выражают их эмоциональную настроенность.

Во-вторых, ни сам город, ни его ментальные карты не являются простыми нагромождениями разрозненных элементов; они представляют собой некие системы.

Принципиальная характеристика любой системы состоит в том, что перемещение в ее пределах даже одного элемента — событие не изолированное, но влияющее на все другие связанные с ним элементы.

Наконец, карта города, нарисованная одним из его обитателей, еще не является собственно его ментальной картой, а служит лишь ключом к ней. Этот человек, вполне возможно, не умеет рисовать достаточно хорошо; в его сознании могут быть и такие образы, которые он не способен запечатлеть на бумаге. Он может допустить ошибки в первых штрихах, и потом это будет мешать ему закончить карту. И тем не менее такой набросок способен приоткрыть доступ к его восприятию города.

СОБИРАТЕЛЬНЫЙ ОБРАЗ ПАРИЖА

Город — явление социальное. Наверняка с этим согласятся все. Но необходимо добавить к этому важный вывод: восприятие города — это также явление общественное, и в качестве такового требует изучения как в коллективном, так и в индивидуальном аспекте. Не только то, что *существует*, но и то, что *выдвигается на первый план* обществом, становится заметным в сознании отдельного человека. Город является коллективным представлением в такой же степени, в какой он представляет собой конгломерат улиц, площадей и зданий. Мы распознаем основные составляющие этого собирательного образа, не только изучая ментальную карту отдельного человека, но и учитывая то общее, что свойственно разным людям. Для этой цели мы и переходим от «клинического» разбора индивидуальных карт к статистическому анализу всех тех карт, которые были составлены испытуемыми.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ОТОБРАЖЕНИЯ ОБЪЕКТОВ НА КАРТЕ

Спонтанная последовательность отображения элементов городской среды, наблюдаемая в процессе составления испытуемыми карт Парижа, может рассказать нам, что появляется в их сознании в первую очередь, когда они думают о городе. То, что представляется наиболее значительным, возможно, и появляется первым. Имея в виду это обстоятельство, мы с самого начала просили испытуемых нумеровать каждый объект сразу же, как только они изобразят его. Мы специально подчеркивали, что цифры нужно ставить в процессе создания рисунков, а не добавлять их в конце работы.

Большинство испытуемых начинают свои карты Парижа, рисуя неправильный эллипс, обозначающий границы города. В отличие от многих городов в Соединенных Штатах, таких, как, например, Лос-Анджелес, который не обладает четкими очертаниями и чьи границы достаточно расплывчаты, Париж имеет вполне определенную границу, и ее форма запечатлевается в сознании обитателей города. Эта граница четко очерчена и проходит по «ПериферИк» — опоясывающей город скоростной автотрассе, являющей собой современный варинат крепостного рва и отделяющей город от густонаселенных пригородов.

Внутри городской черты на картах наших испытуемых отмечены около тысячи разных элементов, но лишь один объект обозначили первым большинство участников эксперимента — Сену. После того как обозначены границы города, этот элемент, вне всякого сомнения, рисуют первым. Это не только основная особенность географии города, но и самая яркая психологическая примета, и большое число последующих обозначений на карте испытуемые организуют вокруг нее.

Однако способ изображения русла Сены характеризуется серьезными искажениями. В действительности течение Сены напоминает волну, которая накатывает на Париж в районе набережной Берси, резко устремляясь к северу, затем более плавными разрозненными потоками огибает острова, выпрямляется в своей самой

северной части у площади Согласия, затем резко поворачивается и круто изгибается на 60° у площади Альма, чтобы отступить у юго-западной оконечности города. Но в своих рисунках 91,6% испытуемых уменьшают степень кривизны реки. Некоторые испытуемые протягивают ее через город по прямой линии, но обычно они представляют Сену как изящную арку с легким, но плавным изгибом.

Поскольку русло реки изображается наподобие изящно выгнутой арки, некоторые испытуемые посчитали необходимым направить реку через Булонский лес, и поэтому для районов Отей и Пасси места уже не осталось. В результате эти районы были вовсе исключены или перемещены на Левый берег.

На рис. 6.5 действительное русло Сены сопоставлено с кривой, типичной для карт большинства испытуемых.

Чем объясняются эти систематические искажения? Не подлежит сомнению, что они отражают личный опыт испытуемых. Хотя изгиб Сены в районе площади Альма хорошо виден с высоты, его крутизна не воспринимается, если просто идешь или едешь по городу, большая протяженность в пространстве делает его менее заметным. Почти во всех трудах, посвященных проблеме ориентирования в городе, показано, что самыми запутанными и сложными для воспроизведения являются именно такие протяженные, плавно изгибающиеся русла рек (Lynch,1960).

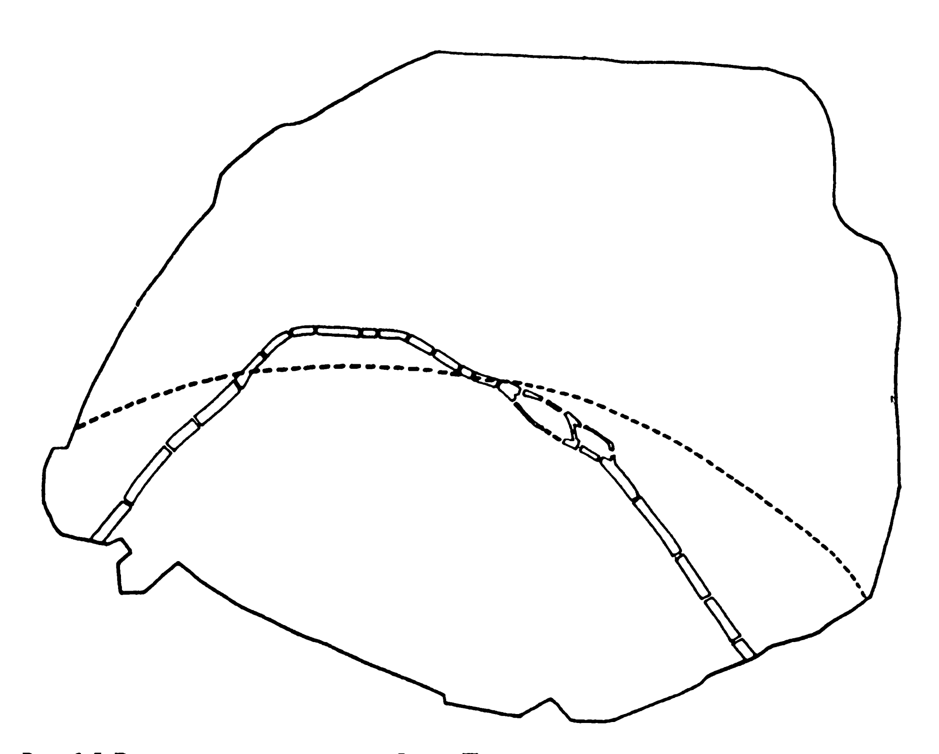


Рис. 6.5. Восприятие изгиба русла Сены. Пунктирная линия показывает усредненный изгиб реки, как он показан на картах, нарисованных испытуемыми. Эта линия дана на фоне реального русла реки

Вернемся теперь к общему вопросу о порядке, в котором объекты наносятся на карту. Вслед за Сеной чаще всего первыми наносятся Собор Парижской Богоматери и остров Ситэ. Эти три элемента — Сена, остров Ситэ и Нотр-Дам — составляют самую сердцевину общего представления о Париже. Лютеция родилась на острове Ситэ; собор Нотр-Дам был возведен там 800 лет назад. Порядок, в котором испытуемые наносят свои элементы на нарисованные от руки карты, отражают историческую последовательность событий.

В отличие, например, от Нью-Йорка, психологическое ядро которого постоянно передвигалось к северу (и теперь привязано к зоне между 34-й и 86-й улицами), психологический центр Парижа остается привязанным к первоистокам города. Раздаваясь вширь, он никогда не менял своего центра, не отрывался от собственных исторических корней. Замечательная стабильность «сердца Парижа» сообщает устойчивость психологической организации города.

ОСНОВНЫЕ ОБЪЕКТЫ

Всего наши испытуемые включили в свои карты 4132 объекта, в среднем по 19 на каждого испытуемого. Если бы город не оставлял в сознании обитателей отпечаток своей структуры, своих наиболее ярких достопримечательностей и узловых точек, мы едва ли обнаружили бы нечто общее в восприятии испытуемых. Но все эти карты приводят нас фактически в одни и те же места, где и расположен каждый второй из 4132 объектов. Всего таких мест мы насчитали 26.

Для того чтобы перевести частотность их появления на язык картографии, можно воспользоваться способом, принятым фирмой Рэнд Мак-Нелли. Если население города велико, атлас МакНелли дает эту информацию прописными буквами, если же это небольшой город, он обозначается мелкими литерами. На рис. 6.6 размеры названий районов, улиц и памятников показаны пропорционально количеству испытуемых, которые упомянули их, то есть пропорционально уровню их значимости для парижан.

Парижане любят говорить, что существует своего рода туристический Париж, в то время как настоящий Париж — это нечто совсем иное. Но когда мы рассматриваем карты, нарисованные нашими испытуемыми, мы видим, что туристический Париж — знаменитые памятники и достопримечательности — снова и снова возникает в качестве основных опорных точек в схемах, созданных самими парижанами. Париж целостен, и без площади Звезды, Лувра и т. д. невозможно составить сколько-нибудь четкого представления об этом городе — это будет уже не Париж.

Насмешки над «Парижем для туристов» подразумевают, что сами парижане имеют доступ к сокровищу, спрятанному гораздо глубже, и предпочитают отмежеваться от массового восприятия города. Но, конечно, и само величие Парижа, и его привлекательность для миллионов людей не в последнюю очередь связаны с тем, что будучи огромным городом, он сохраняет свою открытость и общедоступность.

В табл. 6.1 приводится ранжированный список пятидесяти основных объектов Парижа, наиболее часто отмечаемых испытуемыми, независимо от порядка их появления на картах испытуемых.

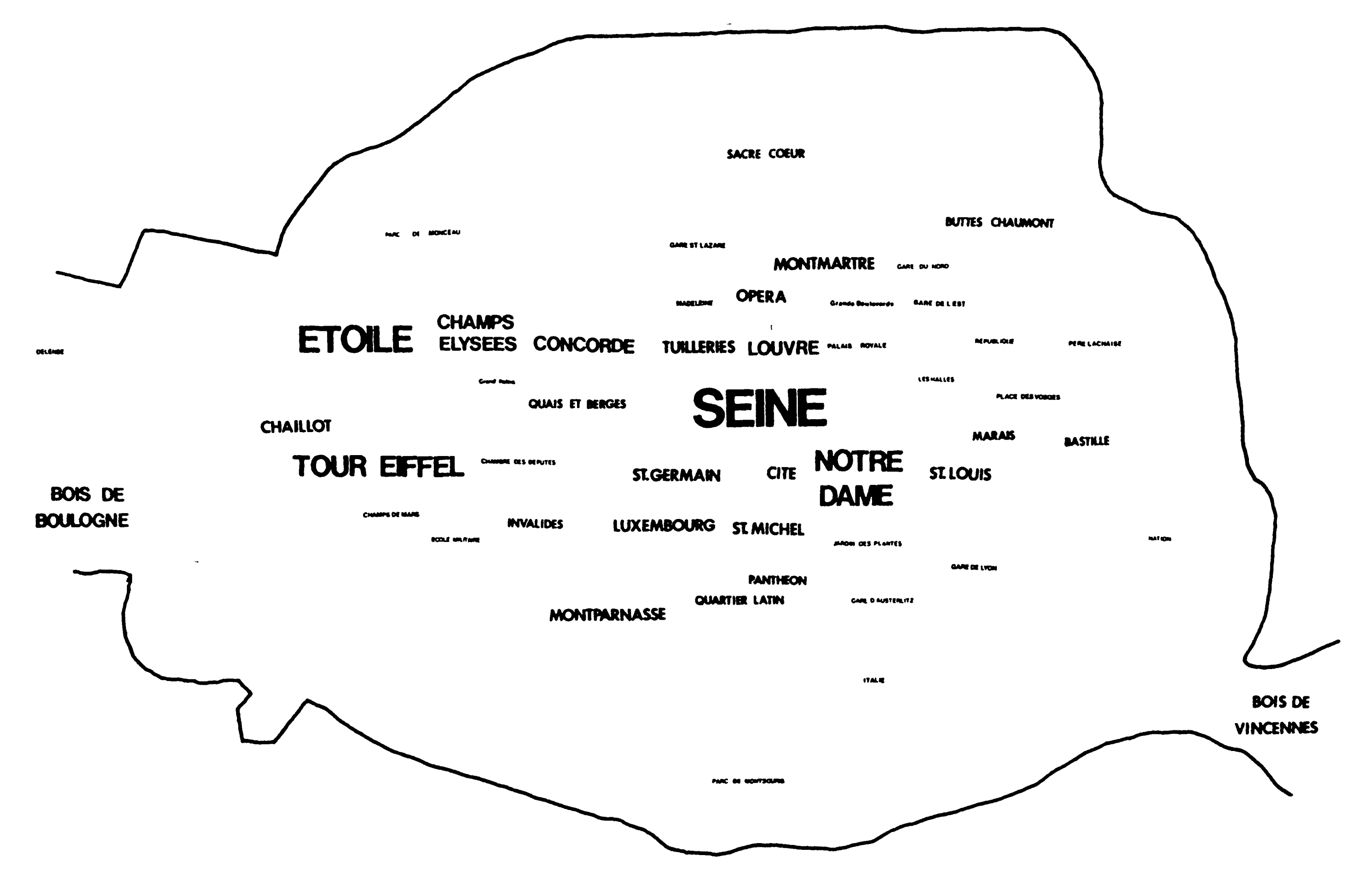


Рис. 6.6. Пятьдесят наиболее часто встречающихся объектов. Размер шрифта каждого названия пропорционален количеству испытуемых, включивших тот или иной объект в свои карты Парижа

ЗВЕНЬЯ СВЯЗЕЙ

Ни один город не состоит из изолированных элементов, парящих в урбанистическом вакууме, напротив, в некоторых городах имеется плотная сеть маршрутов, связывающих воедино разнообразные памятники и площади. Город представляется скудным или насыщенным в зависимости от того, насколько его разнообразные элементы взаимосвязаны и взаимосоотнесены. Целое становится больше своих составных частей именно благодаря существующим между ними отношениям. Чтобы обнаружить ассоциативные связи в структуре Парижа, испытуемым давалась следующая задача:

> Когда мы назовем вам какой-то объект Парижа, попытайтесь представить себе, как вы мысленно следуете в своем воображении к очередному элементу, который возникает в вашем уме, который мы хотели бы, чтобы вы записали. Например, если мы скажем «Эйфелева башня», вы можете вызвать этот образ в вашем воображении,

Таблица 6.1

Пятьдесят объектов, наиболее часто включаемых испытуемыми в карты Парижа

	Название объекта	Процент карт, на которых появляется данный элемент		Название объекта	Процент карт, на которых появляется данный элемент
1.	Сена	84,3	26.	Площадь Бастилии	22,1
2.	Границы Парижа	81,5	27.	Латинский квартал	20,7
3.	Площадь Звезды, Триумфальная арка	61,9	28.	Пантеон	20,7
			29.	Площадь Вогезов	18,4
4.	Нотр-Дам	55,5	30.	Лионский вокзал	18,4
5.	Эйфелева башня	54,6	31.	Марсово поле	17,9
6.	Булонский лес	49,1	32.	Мадлен	17,9
7.	Лувр	45,4	33.	Парк Монсо	17,0
8.	Площадь Согласия	45,4	34.	Парк Монсури	16,6
9.	Елисейские поля	40,4	35.	Вокзал Сен-Лазар	16,6
10.	Люксембургский сад	38,5	36.	Ботанический сад	16,1
11.	Винсенский лес	38,1	37.	Восточный вокзал	15,6
12.	Вокзал и Монпарнасская башня	35,3	38.	Пале Руайаль	15,2
			39.	Северный вокзал	14,7
13.	Остров Ситэ	33,9	40.	Площадь Республики	14,3
14.	Тюильри	33,5	41.	Вокзал Аустерлиц	13,8
15.	Холм Монмартр	32,1	42.	Кладбище Пер-Лашез	12,9
16.	Шайо, Трокадеро	32,1	43.	Итальянские ворота, Итальянская площадь	12,4
17.	Остров Сен-Луи	31,7			
18.	Сен-Жермен	31,2	44.	Площадь нации	12,0
19.	Опера	30,7	45.	Палата депутатов	11,5
20.	Бульвар Сен-Мишель	30,1	46.	Военная школа	11,5
21.	Дом инвалидов	29,8	47.	Ле Аль	10,1
22.	Квартал Марэ	26,2	48.	Большой, Малый дворец	9,7
23.	Холмы Шомон	24,4	49.	Дефанс	9,7
24.	Сакре-Кер	23,4	50.	Большие бульвары	9,2
25.	Набережные, берега	22,5			

припомнить, что находится рядом, и сказать «Дворец Шайо» или «Йенский мост», но вы можете подумать и о Марсовом поле. Что бы ни пришло вам в голову, образуя естественную связь, — все это представляет для нас интерес.

Таким образом мы надеялись узнать, как соединяются разнообразные элементы в ментальных структурах Парижа у наших испытуемых. Двадцать объектов-стимулов, которые мы предлагали испытуемым, перечислены в табл. 6.2.

В столбце А указано количество звеньев в цепи связей, выстроенных не менее чем 10 % испытуемыми между каждым объектом-стимулом и каким-нибудь другим объектом. Например, Триумфальная арка характеризуется шестью такими звеньями, Эйфелева башня — пятью, и т. д. Разные объекты-стимулы в очень разной степени вовлекаются в контекст ментальных ассоциаций. Среди наиболее глубоко запавших в память достопримечательностей — Триумфальная арка, Опера, Собор Парижской Богоматери и Пантеон. Наиболее слабыми связями обладают холмы Шомон и кладбище Пер-Лашез.

Структура ассоциаций для двух объектов-стимулов, представленных в виде «молекул», показана на рис. 6.7.

Соединив связи отдельных молекул в точках их пересечения, можно получить карту целой сети ассоциаций, характерных для города, создав связную структуру его образов.

Таблица 6.2

Ментальные связи с двадцатью объектами-стимулами

Объект-стимул	А Количество объектов, с которыми связывают объект-стимул не менее 10% испытуемых	В Доля испытуемых, которым не удалось связать объект-стимул с каким-либо другим объектом
Триумфальная арка	6	0,5
Нотр-Дам	6	1,8
Площадь Согласия	6	1,8
Опера	6	2,3
Сакре-Кер	2	2,3
Лувр	4	3,7
Эйфелева башня	5	5,1
Вокзал Сен-Лазар	1	5,5
Винсенский лес	3	6,9
Ворота Сен-Мартен	2	11,0
Пантеон	6	11,5
Башня Сен-Жак	4	12,4
Площадь Нации	2	13,3
Военная школа	3	13,8
Площадь Республики	2	16,1
Бельфорский лев	3	18,4
Парк на холмах Шомон	0	20,2
Итальянская площадь	3	22,5
Кладбище Пер-Лашез	0	27,0
Парк Монсури	1	34,0

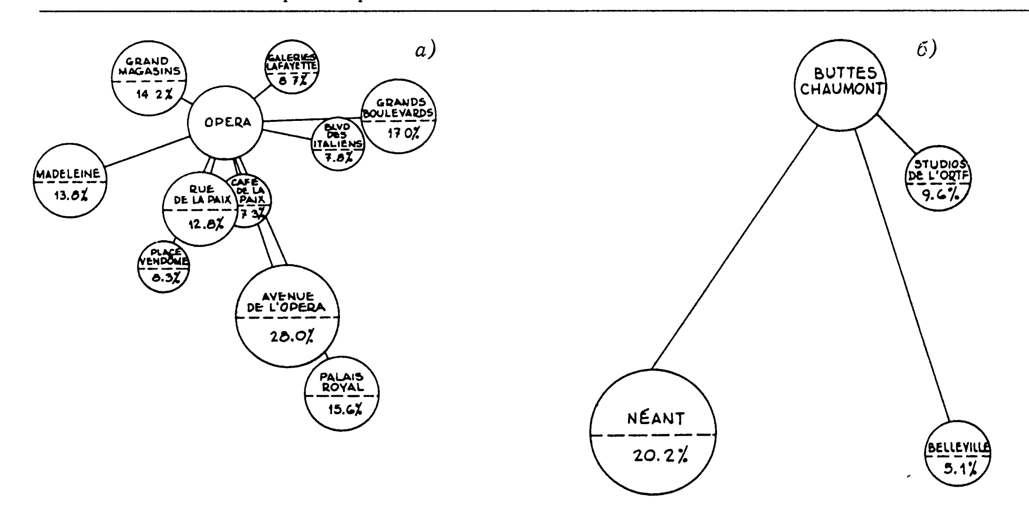


Рис. 6.7. а) Ассоциации, связанные с Оперой. Показаны все связи с объектом-стимулом Опера, возникшие по крайней мере у 5% испытуемых; б) ассоциации, связанные с холмами Шомон. Показаны все связи с объектом, возникшие по крайней мере у 50% испытуемых

Показателем степени «вовлеченности» объекта в ассоциативный контекст является доля испытуемых, не способных найти какие бы то ни было ассоциации к объекту-стимулу. Как явствует из столбца B табл. 6.2, этот процент существенно изменяется в зависимости от объекта. Меньше одного процента испытуемых не смогли найти какие-либо ассоциации с Триумфальной аркой, тогда как 34% оказались не в состоянии подобрать никаких ассоциаций к парку Монсури. Первый объект является одной из основных вех, тогда как второй труднее соотнести с общей структурой города.

Хотя мы просили испытуемых сосредоточиться на географических особенностях города, его визуальных элементах, они часто добавляли приметы чисто социального или исторического характера, такие как «Гильотина» или «клошары», как если бы они были совершенно неотъемлемой частью смыслового поля той или иной местности.

Мы использовали эту информацию, чтобы создать дополнительную карту (рис. 6.8); где название каждого объекта показано в окружении вызванных ими вербальных ассоциаций.

ОПОЗНАНИЕ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ПАРИЖА

Часто ментальные репрезентации не могут быть запечатлены в графической или вербальной форме. Так, например, многие из нас могут мысленным взором созерцать лицо любимого человека, в то время как нарисовать его не в состоянии. При этом они, скорее всего, узнают его на фотографии. То же самое можно сказать и о городе. Человек может кодировать визуальные впечатления от города, которые успешно расшифровываются при опознании, так же как и сопоставлять внешний объект

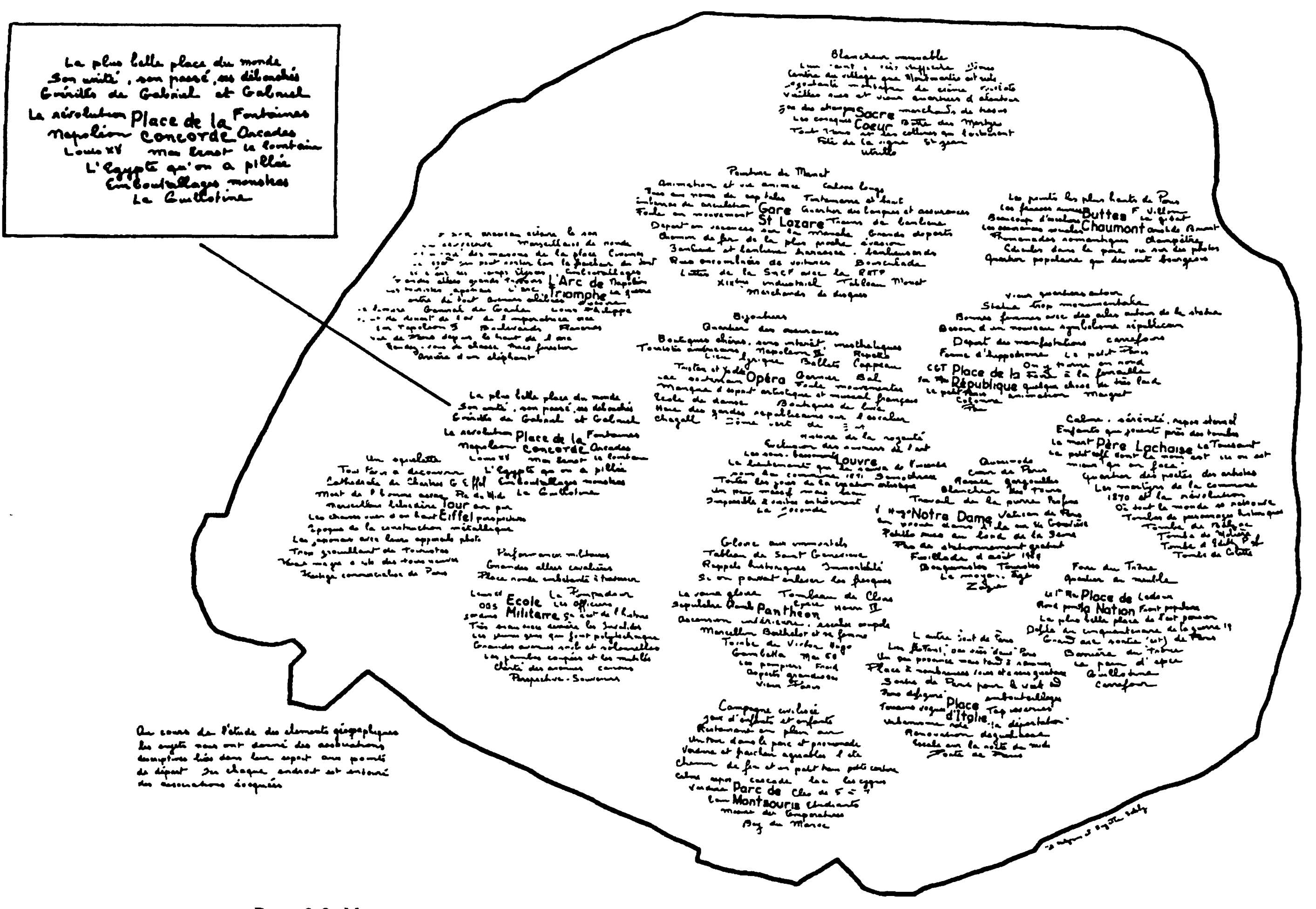


Рис. 6.8. Мысленные ассоциации, связанные с некоторыми объектами-стимулами

с имеющимися воспоминаниями о нем. Поэтому в качестве дополнения к методике «свободного припоминания», использованной в рисованных картах города, мы показывали испытуемым 40 фотографий с видами Парижа и просили их опознать. Правильная идентификация показывает, что это место действительно является существенной частью представления испытуемого о городе, даже и в том случае, если он случайно не отметил его на своей карте.

Мы подсчитывали количество опознаний, отмечая процент испытуемых, которые правильно определили то или иное место, и, как показано в табл. 6.3, результаты распределяются от 100% в случае Площади Звезды до менее 5% в случае улицы Камбрэ и площади Израиля. Остановимся кратко на четырех аспектах результатов опознания: *символы города, ошибки, классовые различия* и *странным образом неузнаваемые места* (см. рис. 6.9).

Символы города

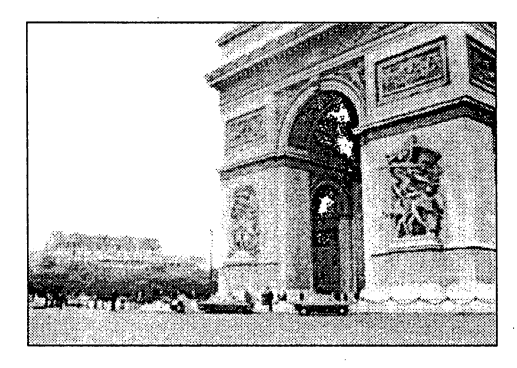
Во всех группах испытуемых, которым были показаны фотографии, и технические служащие, и рабочие дали наибольшее число правильных опознаний одних

Таблица 6.3

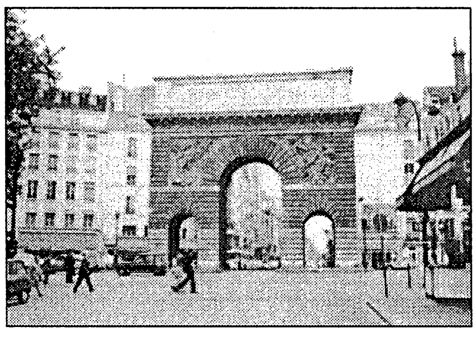
Опознание видов Парижа

Виды, показанные I группе[1]	Процент испытуемых, которые правильно опознали вид	Виды, показанные II группе	Процент испытуемых, которые правильно опознали вид
Площадь Звезды	100,0	Площадь Данфер Рошеро	94,4
Нотр-Дам	98,5	Вандомская площадь	90,8
Площадь Согласия	97,0	Площадь Республики	81,6
Дворец Шайо	93,3	Парк Монсо	80,5
Мечеть	82,8	Площадь Тертр	79,3
Лувр (со стороны входа Тремой)	79,0	Ворота Сен-Клу	61,0
Площадь Вогезов	70,1	Парк Вер-Галан	59,8
Ворота Сен-Мартен	67,0	Школа изящных искусств	58,7
ЮНЕСКО (площадь Фонтенуа)	52,0	Площадь Побед	56,3
Музей африканского искусства	46,4	Арены Лютеции	55,2
Площадь Фюрстенберг	44,8	Фонтан Мольера	55,2
Парк Монсури	44,8	Церковь Алезиа	54,0
Православная церковь	44,8	Фонтан Невинных	49,4
Площадь Феликса Эбуэ	39,6	Площадь Св, Андрея, покровителя искусств	31,0
Итальянский проспект	36,6	Мемориал жертвам холокоста во Второй мировой войне	23,0
Памятник жертвам депортации	30,6	Проспект Клиши	16,1
Фонтан Кювье	37,7	Площадь Родена	12,6
Проспект Гоблен	7,5	Мост Бир Хакейм	12,6
Площадь Израиля	4,5	Площадь Сантьяго	6,9
Улица Камбрэ	4,5		

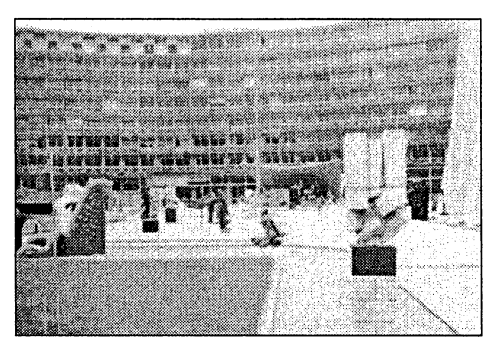
[1]Каждой из двух групп испытуемых, исследованных в разное время, было показано по двадцать видов.



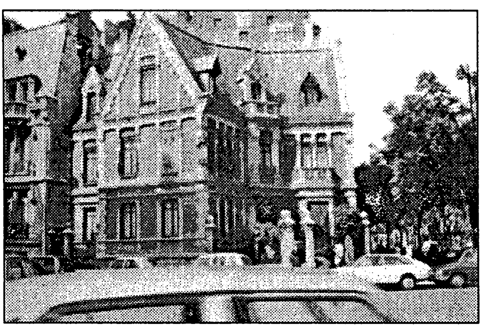
1. Символ Парижа: Площадь Звезды, стопроцентное опознание.



2. Ошибки: Ворота Сен-Мартен, 67,0% опознания. Часто неверно идентифицируются как Ворота Сен-Дени.



3. Классовые различия: Здание ЮНЕСКО на площади Фонтенуа, в целом 52% правильных ответов. (Среди служащих — 67%; среди рабочих — 24%.)



4. Неузнанный Париж: площадь Израиля, которую опознали всего 4,5% испытуемых.

Рис. 6.9. Примеры фотографий, предъявляемых испытуемым

и тех же четырех мест: это Площадь Звезды, Нотр-Дам, площадь Согласия и дворец Шайо. Эти места отличает не столько их красота, сколько монументальность, особая историческая значимость и пространственная масштабность. (К этой группе, несомненно, можно было бы добавить Эйфелеву башню и Сакре-Кер. — Sondages, 1951). Эти объекты неизменно ассоциируются с Парижем, и не только у жителей самого города, но и за его пределами. Отсюда можно было бы сделать вывод о том, что те места, которые единодушно опознаются городскими жителями, одновременно служат символами города, широко распространенными и за рубежом.

Эта формулировка, однако, слишком упрощена: площадь Данфер Рошеро с величественным Бельфорским львом хотя и была опознана 94% испытуемых, ни в коем случае не обладает международной известностью. Здесь мы сталкиваемся с проблемой урбанистической иконографии, однако она слишком сложна для того, чтобы обсуждать ее здесь. Можно поразмышлять и о том, почему Париж столь богат символами, получившими широкое хождение далеко за его пределами, а такие мегаполисы, как Сан-Пауло и Чикаго, совершенно их лишены.

Ошибки

В ментальной картине большого города два географически совершенно не связанных между собою элемента реальной городской среды могут соседствовать или совпадать. Так, многие парижане отождествляют Памятник жертвам депортации, расположенный на острове Ситэ, и Мемориал жертвам холокоста, находящийся на Сен-Поле, скорее всего, полагая, что существует только один подобный монумент, а не два, как это есть на самом деле. Ворота Сен-Мартен часто ошибочно определяют как Ворота Сен-Дени, что выявляет психологическое сходство в восприятии этих двух триумфальных арок.

Классовые различия

Классовые факторы сказываются на создаваемых испытуемыми картах в силу того, что богатые и бедные проживают в разных местах, а также в результате обусловленных классовыми различиями особенностей культуры, свойственных разным слоям общества. Так, площадь Фюрстенберг узнали 59% испытуемых-служащих и только 17% рабочих, а штаб-квартиру ЮНЕСКО — сответственно 67% и 24%. Однако основные символы большого города узнаются одинаково всеми группами, выступая, таким образом, в качестве объединяющих элементов городской культуры.

Парадоксы неузнавания

Когда большой город неудачен по планировке районов и архитектуре, самые заурядные кварталы могут широко рекламироваться, так как они являются лучшими из того, что имеется в наличии. Но в Париже изобилие великолепия создает противоположную ситуацию. Соперничество за внимание публики стало болезнью, но многими достойными местами пренебрегают. Так, площадь Феликса Эбуэ, которая славится впечатляющим монументальным фонтаном, узнают чуть меньше половины парижан, в то время как 87% испытуемых не могут опознать площадь Родена. Площадь Израиля, которая могла бы служить архитектурным музеем под открытым

небом, фактически пропадает в безвестности — ее узнают лишь 4,47% процентов испытуемых. Особенности местоположения, несомненно, имеют некоторое значение. Но более существенно, как показывают наши данные, что ментальные карты парижан являются не только результатом индивидуальной познавательной деятельности, но в значительной степени и социальным продуктом. Любое из перечисленных мест обладает достаточной эстетической ценностью, чтобы стать широко известной приметой Парижа. Если общество решит разрекламировать площадь Родена, она может стать столь же знаменитой (упаси Бог), как Брюссельская «писающая» статуя. В конечном итоге именно общественное мнение определяет, благодаря отбору и многократному повторению, какие приметы города будут отражены на ментальных картах его жителей.

ПАРИЖ ЗНАКОМЫЙ И НЕЗНАКОМЫЙ

Тест на узнавание видов по фотографиям информирует нас о знании отдельных достопримечательностей, но мы хотели получить более общее представление о знакомых и незнакомых местах большого города. В соответствии с этим каждый испытуемый был снабжен иллюстрированной картой города, отпечатанной с обозначе-

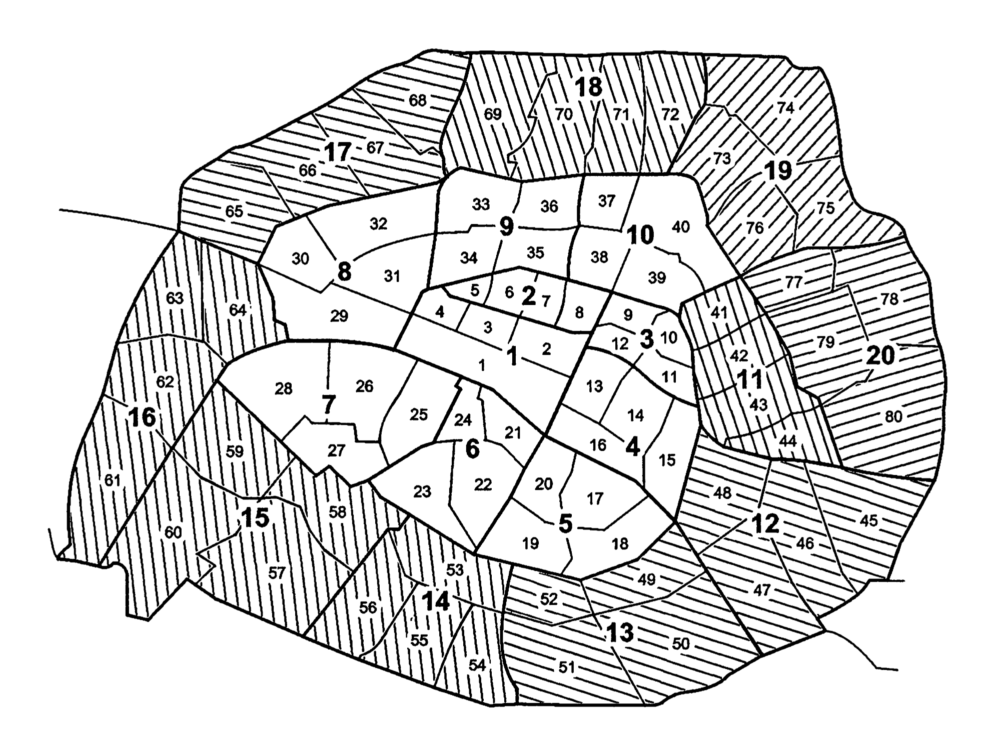


Рис. 6.10. Наименее известные районы Парижа, по округам. На заштрихованной части карты указаны те десять округов, в которых находятся районы, обозначенные испытуемыми как знакомые им хуже всего

Таблица 6.4

Наименее известные районы, в зависимости от социального положения

Ранг	Округ	Процент испытуемых, обозначивших какой-либо квартал в этом округе как наименне известный	Округ	Процент испытуемых, обозначивших какой-либо квартал в этом округе как наименее известный
1	20	69,3	15	61,0
2	19	68,2	13	58,5
3	12	62,5	17	53,7
4	18	61,4	16	51,2

нием границ 80 административных округов. Мы попросили каждого испытуемого изучить полученную карту и показать десять кварталов, с которыми он лучше всего знаком, а также те, которые наименее ему знакомы. Путем обобщения ответов всех испытуемых мы разработали достоверный критерий знания жителями всех городских районов.

Пять наиболее известных кварталов соприкасаются и группируются вокруг Латинского квартала и на острове Ситэ. Следующие пять отобранных кварталов примыкают к этой грозди кварталов, захватывая Елисейские поля и Площадь Звезды. Когда испытуемых просили указать квартал, который они знают наименее хорошо, мы обнаруживали отчетливое движение прочь от центра Парижа к окраинам.

Рис. 6.10 показывает, как эти данные, сгруппированные по соответствующим округам, позволили очертить кольцо из наименее известных районов вокруг центральной части Парижа. Любопытно, что на этой карте граница между известными и неизвестными частями города частично проходит по линии старинной городской стены Парижа, Фермье Женеро. Хотя эта стена была разрушена в 1859 году, она продолжает влиять на ментальные карты современных парижан, для которых наименее знакомые части города остаются за той чертой, на которой некогда стояла эта стена.

Характер расселения жителей Парижа определяет классовую основу, в соответствии с которой город разделяется на знакомые и незнакомые части. В целом можно сказать, что более зажиточные слои населения живут в западной части города, а местом проживания неимущих классов является восточная часть города. Неудивительно поэтому, что зоны, наименее знакомые испытуемым из числа рабочих, будут отличаться от зон, мало известных испытуемым-служащим, как это показано в табл. 6.4. Хотя все наименее знакомые районы города находятся на окраинах Парижа, общих зон в восприятии разных классов общества не существует. Единственное, что объединяет эти две группы, — это знание центральных районов Парижа.

ВОСПРИЯТИЕ СОЦИАЛЬНЫХ РАЗЛИЧИЙ

В то время как для ментальной репрезентации Нью-Йорка в высшей степени характерна четкая этническая окраска и разграниченность различных частей города, на ментальных картах Парижа этническая специфика, за исключением районов, населенных выходцами из Северной Африки, и еврейского квартала вокруг Сен-Поля, не слишком заметна. В Париже, в отличие от Нью-Йорка, нет районов, населенных

преимущественно представителями какой-либо одной этнической группы, нет зон, репутация которых обусловлена прежде всего прикрепленным к ним этническим ярлыком, хотя складывание такой репутации как показано в работе Г. Саттлса (Suttles, 1972), весьма существенно для складывания «соседств» (neighborhoods) — неформальных территориальных единиц города, являющихся одной из форм общинной самоидентификации их обитателей. В Париже перед Второй мировой войной были зоны, населенные жителями из определенных провинций, и испытуемые до сих пор продолжают называть кварталы, расположенные вокруг вокзала Монпарнас, «Paris des Bretons» («Париж бретонцев»). С другой стороны, китайская община, выросшая некогда за Лионским вокзалом, никак не представлена на ментальных картах современных парижан.

Таблица 6.5

Характеристики, приписываемые различным зонам Парижа

Характеристики	Районы, к которым характеристики, указанные в левой колонке, отнесены чаще всего, обозначены цифрами 1–4, и процент испытуемых, приписавших данную характеристику этому району[1] (N=218)			
	1	2	3	4
Париж богатых	16 87,6%	17 20,6%	8 18,3%	7 17,0%
Париж бедных	18 38,5%	19 31,7%	20 29,8%	13 11,0%
Опасный Париж	18 38,5%	9 31,7%	10 29,8%	19 11,0%
Места, которые вы больше всего любите	6 70,6	4 65,1%	1 57,8%	5 51,4%
Районы, в которых вы не согласились бы жить ни при каких обстоятельствах	18 37,2%	19 27,1%	10 18,3%	8 17,0%
Зоны, которые вы знаете лучше всего	6 73,9%	1 61,5%	5 58,3%	8 57,8%
Зоны, которые вы знаете хуже всего	20 60,1%	13 58,7%	19 57,3%	18 55,0%
Париж снобов	16 49,1%	6 15,1%	8 14,7%	17 9,6%
«Париж бретонцев»	15 50,0%	4 34,9%	6 23,4%	— —
Куда бы вы переехали, если бы у вас были деньги	6 33,9%	4 31,2%	7 24,8%	16 21,6%
Дружеская, наиболее спокойная обстановка	6 30,3%	5 22,5%	4 18,3%	7 14,7%
Городское строительство сильно нарушило приятное впечатление	15 43,1%	1 14,2%	13 13,8%	6 10,1%

[1] Испытуемые были проинструктированы давать все ответы применительно к кварталам, а не к районам. (В каждом районе находится четыре квартала.) Но мы обобщили полученные результаты и представили их по районам для того, чтобы сделать их понятнее, особенно для тех, кто хорошо знает город.

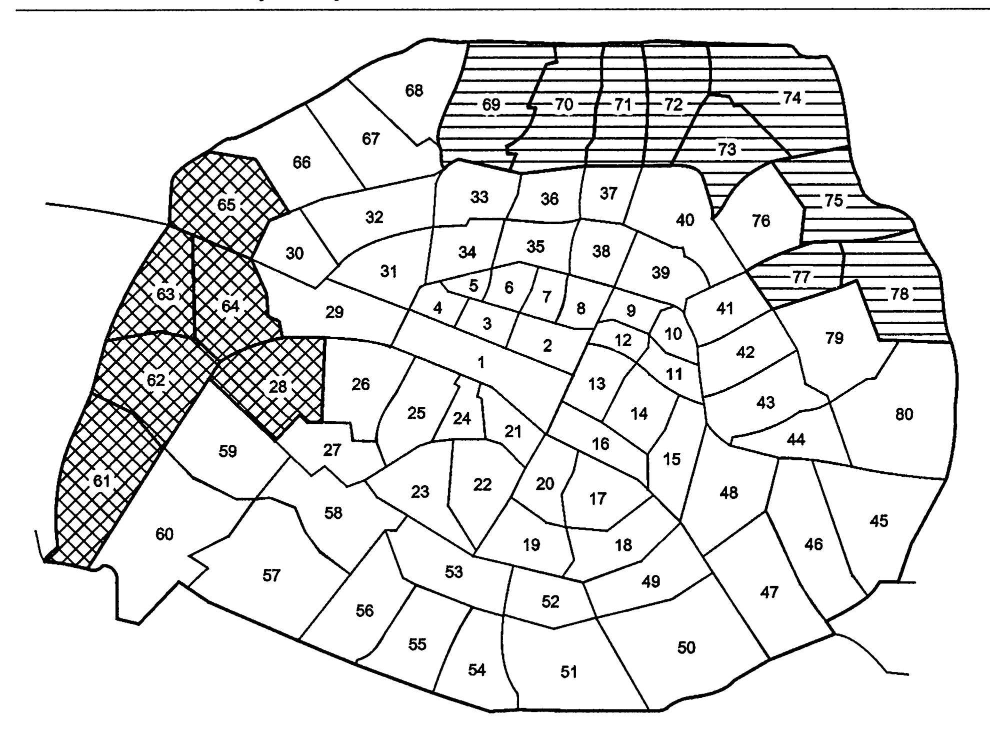


Рис. 6.11 Восприятие зон бедных и богатых кварталов. Показаны все кварталы, которые не менее 10 % испытуемых обозначили как богатые (заштрихованы в клеточку) или как бедные (заштрихованы линиями) зоны Парижа

Испытуемые помещают самых бедных в северо-восточные районы; тогда как подавляющее число людей состоятельных помещается в 16-й округ, в западной оконечности города (табл. 6.5) Это восприятие является четким разграничением, и географически эти две группы никак не пересекаются. 18-й и 19-й округи отмечены как опасные в криминальном отношении зоны Парижа, наибольшую же угрозу личной безопасности приписывают кварталу под названием «Золотая капля» (Goutte d'Or), где обитает множество иммигрантов из Северной Африки.

Этот примерный набросок социоэкономической карты определяет характер ответов на ряд вопросов чисто личного свойства. Когда испытуемых спрашивали, есть ли квартал, где они не стали бы жить ни при каких условиях, они называли кварталы, расположенные вокруг «Золотой капли» (кварталы 71, 72, 73, 74)

Глубокая привязанность к городу отдана его центральным историческим зонам, самые любимые кварталы попадаются в шестом, четвертом, первом и пятом районах. В связи с этим испытуемых просили пофантазировать на приятные темы: *Предположим, вам очень повезло с деньгами, и вы можете себе позволить жить в любом месте Парижа. Куда бы вы переехали?* Округами, обладающими наибольшей привлекательностью для проживания в них, являются, в порядке убывания популярности, 6-й, 4-й, 7-й и 16-й. Единственным наиболее желанным местом проживания является остров Сен-Луи. Он пользуется популярностью среди всех

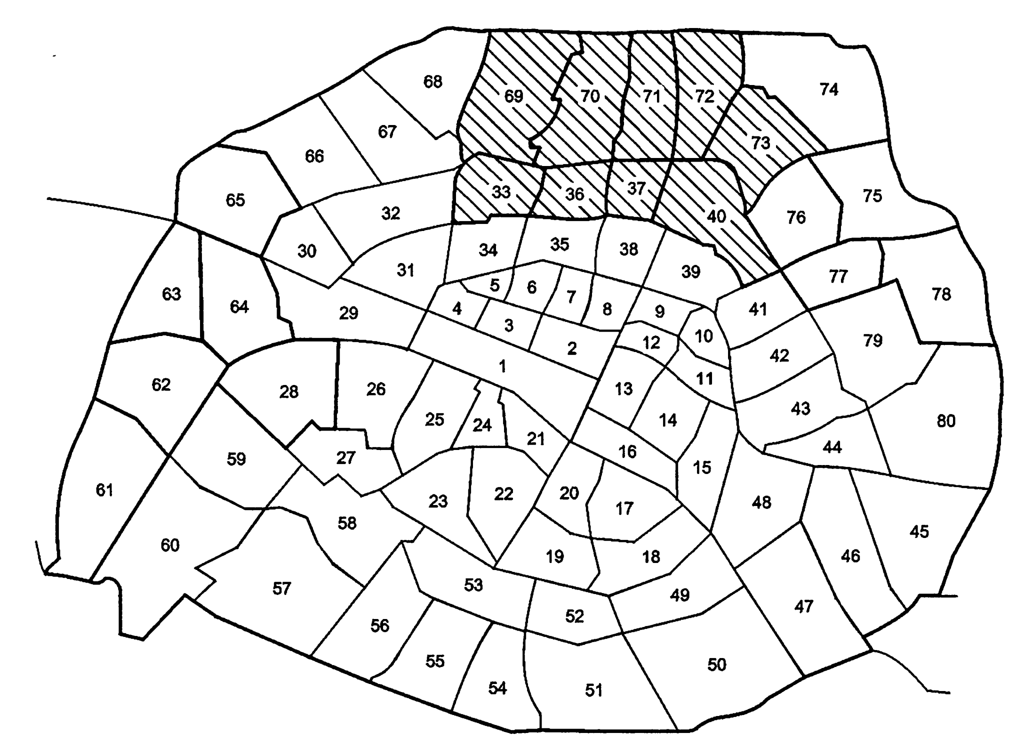


Рис. 6.12. Опасный Париж. Указаны кварталы, воспринимаемые как самые опасные с точки зрения криминогенности.

групп населения, особенно среди самых молодых парижан, 36,2% из тех, кому меньше 30 лет, любят поговорить о том, что если бы они неожиданно получили в наследство крупную сумму, они переехали бы сюда, на этот остров в центре Парижа, однако до сих пор никто не торопится переезжать.

Привязанность испытуемых к «le vieux Paris» («старому Парижу») проявляется в несколько другой форме, когда они решают следующую гипотетическую проблему: *Представьте себе, что вы должны отправиться в изгнание и у вас есть возможность совершить только одну прогулку по городу. Какой маршрут вы предпочли бы?* Каждому испытуемому давали карту, в которой отсутствовали названия улиц, и просили провести маршрут прощальной прогулки протяженностью не более трех километров. Много самых причудливых путей появилось на свет, когда испытуемые прокладывали свои маршруты по местам детства, романтических свиданий и т. п. Однако когда мы сосредоточили внимание на совпадающих участках пути (один и тот же отрезок улицы встречался по крайней мере у пяти испытуемых), появилась вполне четкая картина (рис.6.13). Наиболее плотная сеть прогулочных маршрутов пролегла вдоль набережных Сены, по острову Ситэ и Латинскому кварталу (меньше испытуемых выбрало путь от площади Вогезов, мимо Пале-Руайаль и далее по Монмартру). Многие выбрали Елисейские поля. В Париже насчитывается более 3500 улиц (Hillairet, 1964), и поэтому концентрация выбора

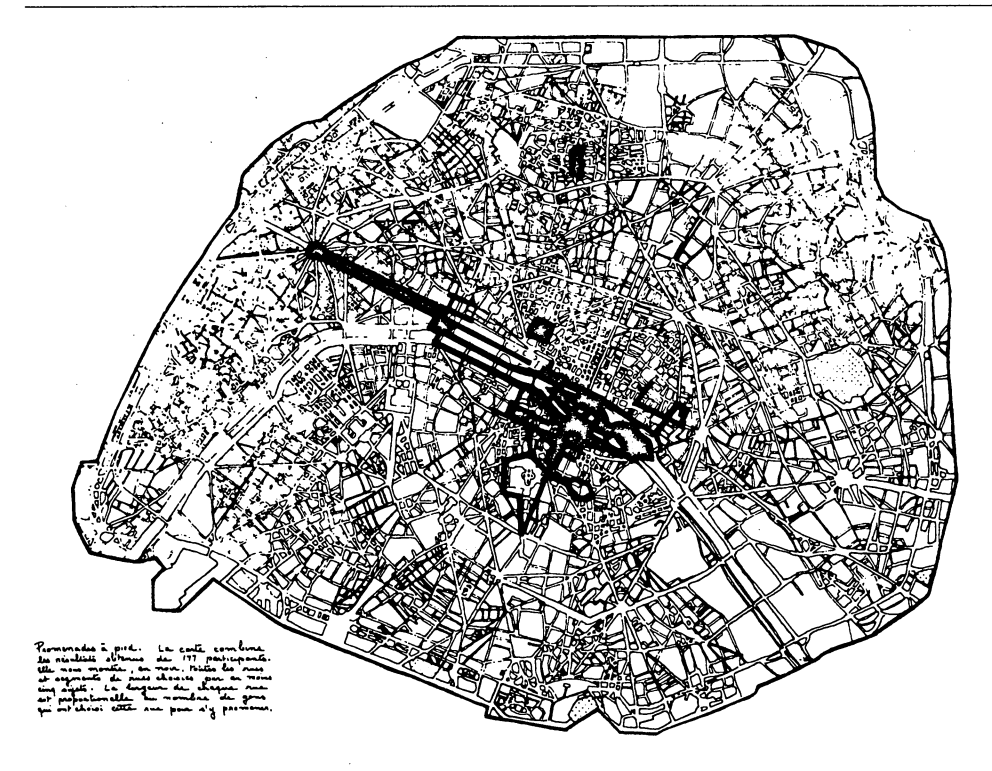


Рис. 6.13. «Последняя прогулка перед ссылкой». Черным цветом обозначены все отрезки улиц, выбранные по меньшей мере пятью испытуемыми. Ширина каждого отрезка пропорциональна количеству испытуемых, проходящих по данному отрезку во время прощальной прогулки

маршрутов лишь в пределах малой их части показывает, что только немногие из них имеют для людей схожее эмоциональное значение.

ИНТУИЦИЯ И СЕКРЕТЫ

Прежде чем завершить свою статью, мы хотим поделиться некоторыми наблюдениями о Париже и процессах, характерных для его ментальной репрезентации. Человек может знать многое о городе и в то же время не осознавать, что он обладает этим знанием; и такое имплицитное знание может быть весьма распространено среди многих людей. Рассмотрим следующую гипотетическую ситуацию, которую мы предлагали вниманию испытуемых:

Предположим, что вы должны были встретить в Париже человека, которого никогда до этого не видели, причем вы знаете точную дату и время встречи, но не знаете места ее проведения. Представьте также, что человек, с которым вы должны были встретиться, сталкивается с такими же трудностями, не зная, где именно вы будете его ждать. В каком месте Парижа стали бы вы ждать в расчете на максимальную вероятность столкнуться с этим человеком?

Испытуемых призывали использовать свою интуицию при ответе на этот вопрос, что не помешало многим из них отвергнуть этот вопрос как алогичный, дурацкий и не имеющий разумного ответа. Но те испытуемые, которые представили ответы (N=188), продемонстрировали, что некоторый набор разумных — и даже остроумных — ответов был возможен. (Ответ на этот вопрос можно считать «уместным», если на нем остановилось большое число испытуемых, и, таким образом, этот ответ свидетельствует о разделяемом многими интуитивном представлении о том, где именно следует ждать.) Выбор места ожидания определяли два момента: а) некоторые испытуемые выбирали места, которые, по общепринятому мнению, символизируют представление о Париже; б) другая группа испытуемых выбирала места встречи, которые благодаря существующим обычаям или общепринятой практике институциализировались как места ожидания (многие выполняют эту функцию, подобно часам на Центральном вокзале в Нью-Йорке).

Шесть мест, как показывает табл. 6.6, собрали более 50% всех полученных ответов. Наибольшее число парижан указали, что ждали бы у Эйфелевой башни — этого символа современного Парижа, не имеющего себе равных. (Каким был бы преобладающий ответ до ее сооружения в 1889 году? Мы не имеем ни одной психологической карты, которая позволила бы нам получить ответ на этот вопрос.) Вторым наиболее популярным местом оказался Памятник погибшим на вокзале Сен-Лазар. Согласованность представлений, выявленная с помощью этого вопроса, указывает, что жители обладают имплицитным, интуитивным знанием своего города, которое может проявляться под воздействием определенных стимулов.

Второе наблюдение заключается в том, что даже малоизвестные районы большого города могут быть привлекательными для жителей: три четверти испытуемых отвечали утвердительно, когда их спрашивали, есть ли район Парижа, который они не вполне хорошо знают, но который им нравится. (Наиболее популярным оказался квартал Марэ, некогда немодный район, который в настоящее время бурно развивается). Кроме того, когда испытуемых спрашивали, не попадались ли им какие-нибудь особенно симпатичные или представляющие интерес места, которые в целом мало известны людям, ими были указаны 155 различных мест. Среди названных были причудливые, отдающие провинциальным духом улицы, пересекающие парк Монсури; вилла Монморанси; участок непритязательной жилой застройки площадью в несколько акров, куда почти не проникает шум окружающих улиц; дворы домов по улице Севра, представляющие собой нечто вроде внутренних складок свер-

Таблица 6.6

Места, где встреча наиболее вероятна

	Процент испытуемых, выбравшихэто место (N=188)
Эйфелева башня	16,5
Памятник погибшим (вокзал Сен-Лазар)	8,0
Площадь Звезды	7,4
Опера	7,4
Бульвар Сен-Жермен	6,9
Нотр-Дам	6,9
Бульвар и площадь Сен-Мишель	6,9

нутого в спираль «мозга» Парижа, и занимающие намного большую поверхность, нежели можно судить по их внешнему виду; канал Святого Марина; площадь Тополей; Роанский двор и многие другие. Многие из так называемых городских «красот» действительно упоминались большим числом испытуемых, но более важным является их убеждение в том, что столица одаривает некоторыми своими тайнами только их и что Париж — сложный, разнообразный и неисчерпаемый в своих проявлениях город.

Но было бы ошибкой заканчивать эту статью в духе панегирика. Ведь многие парижане считают, что город постепенно клонится к упадку, не выдерживая загрязнения автомобильными выхлопами, шума, бегства из города мастеров; они утверждают, что городские новостройки во многом нарушают красоту Парижа, и показывают самые ужасные последствия этого на примере 15-го, 1-го и 13-го округов, где современные жилые дома и башни офисов вытесняют более очаровательные, но и более ветхие старые постройки.

Проблема сегодняшнего Парижа состоит в том, чтобы суметь каким-то образом достигнуть гармонического синтеза очарования старых улиц и современных архитектурных форм, и постараться сделать это как можно скорей, до того как старое будет грубо вытеснено новым и от города останется только прежняя планировка улиц.

РЕЗЮМЕ

В этой статье мы описали ряд психологических карт Парижа — ментальных репрезентаций города, получивших выражение в объективной картографической форме, а не в форме имплицитных оценок, мнений, словесных высказываний. Особое значение подобных ментальных карт состоит в том, что на них представления человека о данном городе выражены в такой форме, которая позволяет сопоставить их с его реальным обликом. Они дают возможность передать пространственное своеобразие города, зачастую не поддающееся словесному выражению. Они также показывают, как городское пространство кодируется, как оно искажается и избирательно репрезентируется, пока для человека сохраняется в этом необходимость. Подобные образы ни в коем случае не являются какой-то избыточной информацией в умственном багаже, — это существенное условие человеческой жизни в сложной и чрезвычайно разнообразной городской обстановке.

Подобные карты многомерны. Они содержат как когнитивные, так и эмоциональные и интуитивные компоненты, и для их выявления необходимо прибегать к различным методикам исследования, в том числе экспериментальным. Карты являются не только продуктом умственной деятельности отдельных людей; они создаются также и социальными факторами и поэтому приобретают статус коллективных представлений, символически сочетающих верования и знания, которые культивируются и распространяются благодаря культуре.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Распределение испытуемых по полу и по месту жительства

Округ	Процент испытуемых, принимавших участие в исследовании (N=218)			
	Мужчины	Женщины	Всего	Распределение (в процентах) согласно переписи 1968 года
1.	1,6	2,2	1,8	1,3
2.	0,8	2,2	1,8	1,4
3.	3,2	1,1	2,3	2,2
4.	4,8	1,1	3,2	2,2
5.	4,0	4,3	4,1	3,2
6.	2,4	1,1	1,8	2,7
7.	4,8	2,2	3,7	3,4
8.	2,4	3,3	2,8	2,7
9.	2,4	5,4	3,7	3,4
10.	4,8	4,3	4,6	4,5
11.	6,3	4,3	5,5	7,0
12.	8,7	4,3	6,9	6,1
13.	4,0	4,3	4,1	5,8
14.	7,1	6,5	6,9	6,1
15.	8,7	12,0	10,1	9,1
16.	8,7	5,4	7,3	8,4
17.	7,1	8,7	7,8	8,3
18.	7,1	14,1	10,1	9,4
19.	6,3	5,4	6,0	5,5
20.	4,8	7,6	6,0	7,2

7

Город по вертикали

Города выросли. Еще какую-то сотню лет назад здание в шесть-семь этажей почиталось за редкость, теперь же города стремительно тянутся ввысь. Небоскребы, появившись первоначально в Америке, растут и множатся по всему миру. Они тесной толпой сгрудились в Сан-Пауло и Мехико. С этими дылдами флиртует даже Париж.

Жизненный тонус современного мегаполиса выражается в росте его небоскребов. Все согласятся с тем, что Сиэттл и Хьюстон стали важными городами, когда линия их горизонта резко подскочила вверх. Небоскреб мощен, он символизирует экономическое превосходство города над остальной географией, ломая линию горизонта и попирая пятой окрестный ландшафт. Он доминирует и хорошо виден со всех точек округи. Но даже самый наивнушительный небоскреб не делает из обычного города город вертикальный. Это происходит в том случае, если этих строений там масса, толпа.

Мы можем много сказать о некотором обществе, зная, кто из его членов занимает самые высокие строения. В средние века все господствующие общественные институты — и прежде всего церковь — стремились строить высочайшие здания, чтобы властно обратить на себя всеобщее внимание. Представители мирской власти также старались не отставать, располагая свои замки на высоких местах, но над городскими крышами все-таки возносились шпили соборов. Что же происходит сейчас?

В наше время доминирующим институтом общества является бизнес. Поэтому не удивительно, что многим небоскребам присваиваются имена компаний, владеющих ими. Таковы, например, Ситикорп и Крайслер Билдингз в Нью-Йорке, а также Сирз Тауэр в Чикаго. Эти здания ломают линию горизонта современной Америки сообразно положению в экономике их материнских фирм.

В таких масштабных строениях редко размещается непосредственно производство. Сегодняшний небоскреб в подавляющем большинстве заполнен людьми, чья профессиональная деятельность способствует экономическому и техническому развитию страны. Это в основном работники бюрократического и административного аппаратов, что не преминул особо отметить Джин Готтманн в своей замечательной работе «Почему небоскреб?» Они сортируют бумаги, стучат по клавиатуре компьютеров, они консультируют друга друга, имея возможность в кратчайший срок обменяться мнениями и провести скорую экспертизу. Такие здания являются штабами могущественных компаний, то есть там концентрируются мозги, а не мускулы, чем создаются идеальные условия для обработки информации, способствующие сближению индивидуумов.

Влияет ли вертикальный рост городов на наши помыслы и поступки? Прежде чем задаться этим вопросом, припомним о проблемах, волновавших социологов в течение многих лет.

СЕЛЬСКОЕ – ГОРОДСКОЕ (СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА)

На границе нынешнего и минувшего столетий Георг Зиммель исследовал различия в ментальности столичных жителей и обитателей маленьких городков и пришел к мнению, что столица живет умом, а провинция — сердцем. Жители крупных городов более подвержены влиянию сильных внешних стимулов, бесцеремонно вторгающихся в их внутреннюю жизнь, они склонны к объективному, рациональному взгляду на вещи. Согласно Зиммелю, этим различиям в менталитете положили начало такие большие города, как Вена, Берлин, Лондон.

В 1930 году крупный социолог Луис Уирт также сравнивал развивающиеся города с заштатными городками и сельскими общинами. Он нашел множество различий в эмоциональном тонусе и поведении их обитателей, которые усугублялись с ростом численности, плотности и разнородности населения столиц.

ВЕРТИКАЛЬ ПРОТИВ ПЛОСКОСТИ

И вот назрела потребность в новом сравнении, в сравнении вертикального города с городом плоским. Скажем, если вы живете в многоэтажном городе, то как это влияет — если влияет вообще — на ваше мышление и поведение? И вообще, есть ли разница между вами и обитателями города без небоскребов? И главный вопрос — как влияет вертикальность города на отношения его обитателей?

Для начала нужно ввести различие между двумя типами этого влияния — эффектами, наблюдаемыми внутри самого небоскреба, и тем влиянием, которое оказывает небоскреб на прилегающие окрестности. На людей, живущих поблизости, он оказывает физическое воздействие, заслоняя небо и солнечный свет. В некоторых мегаполисах, подобных Токио, людям, лишенным таким образом обзора и солнца, выплачивают денежную компенсацию, в Нью-Йорке мы относимся к подобному положению как к неизбежному злу.

Главный эффект небоскреба, главный его вклад в жизнь ближайших кварталов, состоит в том, что он как изрыгает, так и вбирает в себя чудовищные толпы людей, они снуют туда-сюда, прокладывая дорогу локтями, вследствие чего деловая часть вертикального мегаполиса являет собой бесконечный круговорот лиц. Региональная ассоциация планирования подсчитала, что в округе Нассау, являющемся пригородом Нью-Йорка, человек может встретить 11 000 потенциальных деловых партнеров в радиусе 10 минут ходьбы или езды на машине от своего офиса. Но в центре Манхэттена служащий может встретить 220 000 человек в радиусе 10 минут от своего рабочего места. Налицо гигантский прирост коммуникативных возможностей, обеспеченный городской вертикалью.

Этот прирост, резко расширяющий и разнообразящий спектр возможных социальных контактов является, пожалуй, основной выгодой от кишения людской массы в башнях вертикальных строений. Бизнесмен, адвокат и антрепренер могут назначить и провести неформальную деловую встречу буквально через пару минут после того, как покинут кресла в своих офисах. Множество деловых и личных знакомств завязывается в горизонтальном городе, то есть на горизонтали улиц, в кафе

и ресторанах, расположенных в первых этажах зданий, где представители конкурирующих фирм уравниваются в статусе, лишаясь видимых признаков партийно-этажной принадлежности и соответствующих преимуществ.

Разветвленная сеть улиц делит плоский город на многочисленные кварталы и районы, то есть более или менее обширные территории, обладающие собственным лицом и характером, с которыми можно ознакомиться, совершив по ним пешую прогулку. Владельцы маленьких магазинчиков живо обсуждают ассортимент и интерьер нового заведения, открывшегося в соседнем квартале. Для них это значительное событие, ощутимая перемена в общей атмосфере родного района. Обитателю небоскреба, по большому счету, абсолютно все равно, что делается у него под ногами или над головой. Там, на других этажах — иные миры, иные вселенные. С прибавкой третьего измерения происходит расслоение людей и их жизнедеятельности, обитатели разных уровней никак не пересекаются и не соотносятся друг с другом.

Если вы работаете в одноэтажном строении, например стоите за прилавком пригородного мелкооптового рынка, вам ничего не стоит в случае надобности помахать коллеге-визави, от которого вас отделяет сотня футов, или, по крайней мере, обменяться с ним взглядами. Совсем другое дело небоскреб. От вашего соседа по офисному зданию, чье рабочее место находится всего лишь этажом выше или ниже, вас разделяют какие-то десять-двенадцать футов, но он совершенно недоступен вашему восприятию, материалы, из которых сделаны потолки и полы, непроницаемы для вашего взора. Но даже если бы они были прозрачны, вертикаль все равно визуально поместила бы вас в несообщающиеся страты.

Каждый элемент окружающей среды социально значим. Положение, престиж и благосостояние человека, который ходит на работу в высотный офисный комплекс, жестко коррелируют с номером этажа, где его офис находится. Люди всегда стремятся наверх, как фигурально, так и метрически. Если у вас низкий общественный статус, вам никогда не попасть на верхние этажи, разве что вы найметесь прислуживать тем, кто богат и в почете.

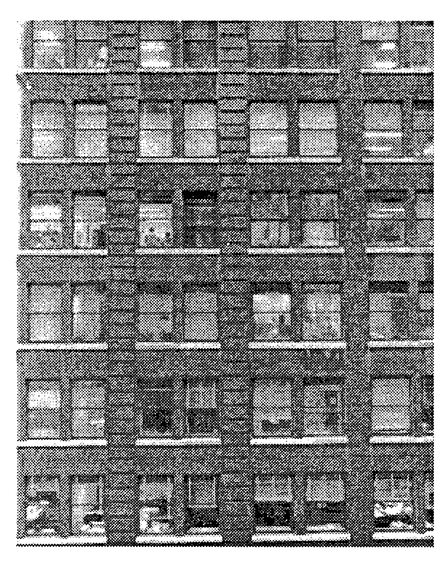
ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ВЫСОТЫ

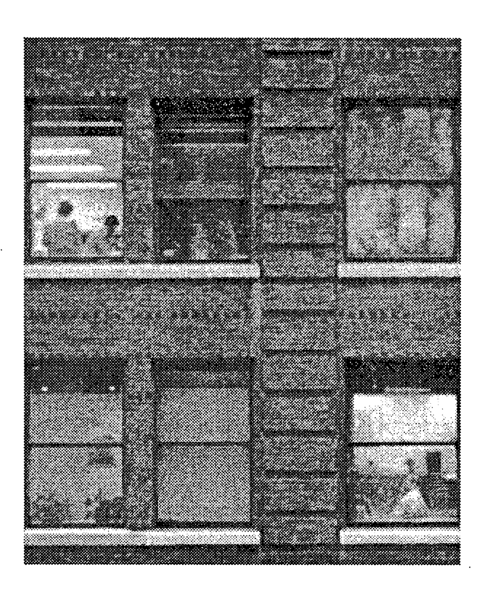
В XIX веке высота зданий соизмерялась с человеческим ростом. Прогуливаясь по городским улицам, можно было легко на глазок прикинуть, сколько человек должны встать друг другу на плечи, чтобы дотянуться до края крыши особняка. Небоскреб начисто зачеркнул такую систему измерения, человек в сравнении с ним — ничто, он перестал быть мерой вещей.

Пешеходы, при взгляде на них из окна небоскреба, уменьшаются до размеров букашек или, если совсем абстрагироваться, до точек, мельтешащих в броуновском движении. А мы, как небожители, поглядываем на них с высоты своего трона. В то же самое время в наш офис заходят обыкновенные люди, и мы, сидя лицом к лицу с ними, решаем обыденные дела. Точно так же как мегаполис с неохватной разнородностью его населения омывает нас бесчисленным множеством культурных влияний, небоскреб ежедневно наделяет нас бесчисленным множеством ракурсов и точек зрения. Глядя на делового партнера, мы видим нормального человека, глядя в окно, мы вместо человека видим абстрактную точку на плоскости мостовой: в нас

развивается релятивизм. Пред взором обитателей верхних этажей небоскреба разворачиваются широкие городские пространства, от вида которых перехватывает дыхание. Что чувствует человек, восседающий на вознесенном над миром троне? Духовно сливается с необъятным простором или ощущает себя властелином, призванным нещадно эксплуатировать все, что под ним? Не будем гадать. Это зависит от его характера и жизненной ориентации.

Мы сидим за рабочим столом в одном из кабинетов гигантского офисного центра и видим за окном стену аналогичного небоскреба. За стеклом одного из его окон едва различим другой человек — также погруженный в повседневную рутину. Движения безымянного работяги беззвучны, смысл их едва угадывается. Там другой мир, другая галактика.





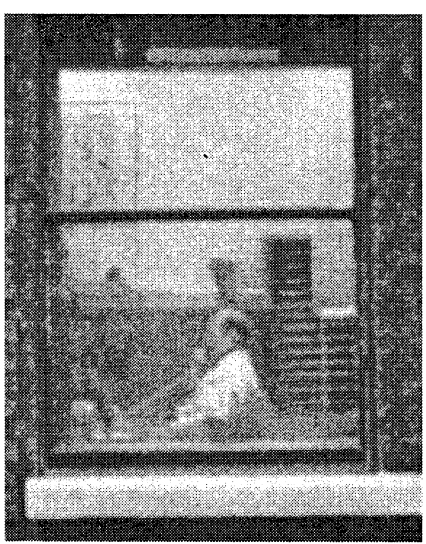


Рис. 7. 1. «Мы сидим за рабочим столом в одном из кабинетов гигантского офисного центра и видим за окном стену аналогичного небоскреба. За стеклом одного из его окон едва различим другой человек — также погруженный в повседневную рутину. Движения безымянного работяги беззвучны, смысл их едва угадывается. Там другой мир, другая галактика».

ЛИФТ

Лифт для вертикального города то же, что автомобиль для населенного пункта типа Лос-Анджелеса. Вертикальный рост городов породил спрос на подобные механизмы, а такие титаны промышленности, как «Элиш Отис» обеспечили поставку необходимого оборудования. Пассажиры лифта вынуждены контактировать друг с другом в условиях предельной скученности: редкий подъемник столь же объемист, как, например, ваша спальня. К тому же лифт — отнюдь не подземка с ее известными и заранее объявляемыми остановками. Остановками лифта обычно ведает кто-то другой, остальные соседи не дают вам прорваться к заветной кнопке. В часы «пик» эти грубые люди особенно ощутимо ущемляют вас «в ваших правах» — и не единожды, а как минимум дважды (первый раз — когда выходят не на том этаже, увлекая вас за собой, вторично — когда входят тесной толпой на том этаже, который вам нужен).

Разговоры в лифте затруднены. Когда в ограниченное пространство подъемника забегает пара болтливых подружек, возникает неловкая ситуация. Нам поневоле приходится воспринимать информацию, которая нас не касается, изображая на лице отсутствующее выражение. Подружки знают, что мы слышим их, мы знаем, что они знают, что мы знаем, и то же чувствуют остальные соседи, но все притворяются, что ничего такого не происходит. Круговая порука навязывает нам роль охотников за чужими секретами.

Лифт в типичном случае представляет собой движущийся по вертикали ящик, в котором не на чем остановить взгляд, исключая те случаи, когда двери разъезжаются, открывая на краткий момент новое пространство обзора. Мы пользуемся такими моментами, разглядывая фрагмент очередного этажа, и опять впадаем в оцепенение ожидания. Подобные «переживания мельком» вообще характерны для больших городов. В наше поле зрения ежедневно попадает множество лиц, которые, продержавшись там какую-то пару секунд, навсегда исчезают из нашей жизни.

До изобретения лифта люди позажиточнее предпочитали селиться ближе к земле — в нижних этажах зданий, чтобы не пересчитывать ежедневно многие десятки ступеней, карабкаясь к себе на верхотуру. После введения в обиход общедоступных подъемников картина резко переменилась. Высота обрела ценность, а нижние этажи перестали котироваться по причине повышенного интереса к ним со стороны криминального элемента.

В тесноте лифта оторванность от мира и отчуждение доходят до предела. В автобусе мы можем предаваться созерцанию заоконных видов, лифт всесторонне закрыт. Мы принуждены томиться в тесной толпе незнакомцев, упираясь носом в чей-то затылок и все свое внимание сосредоточив на скачущем огоньке табло.

Хотя цены за проезд в других транспортных средствах год от года растут, лифт продолжает катать нас совершенно бесплатно по причине его более чем абсолютной необходимости. Никаких денег ни с кого не взимают даже в самых высоких небоскребах, где расстояние между крайними точками лифтового маршрута может превышать суммарную длину нескольких средних автобусных остановок. (Правда, имеются исключения. Некоторые подъемники в зданиях типа Эмпайр Стэйт Билдинг возносят туристов к обзорным площадкам за деньги. Впрочем, там платишь скорее за панораму, чем за проезд.)



Рис. 7.2. «Переживания мельком». Вот такие картины из жизни высотного здания показал своим пассажирам лифт, поднимающийся на 18-й этаж одного из учебных центров Нью-Йорка

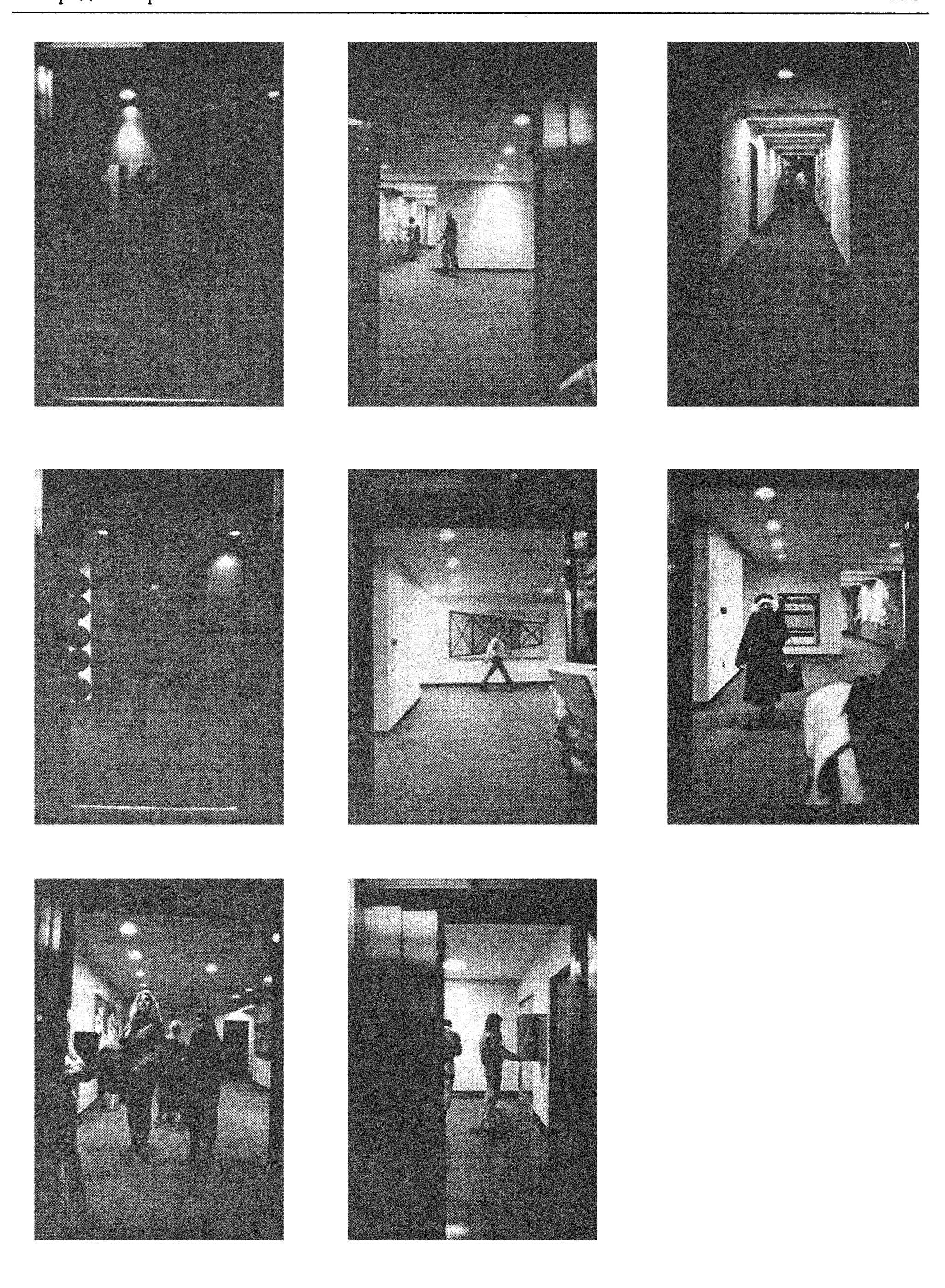
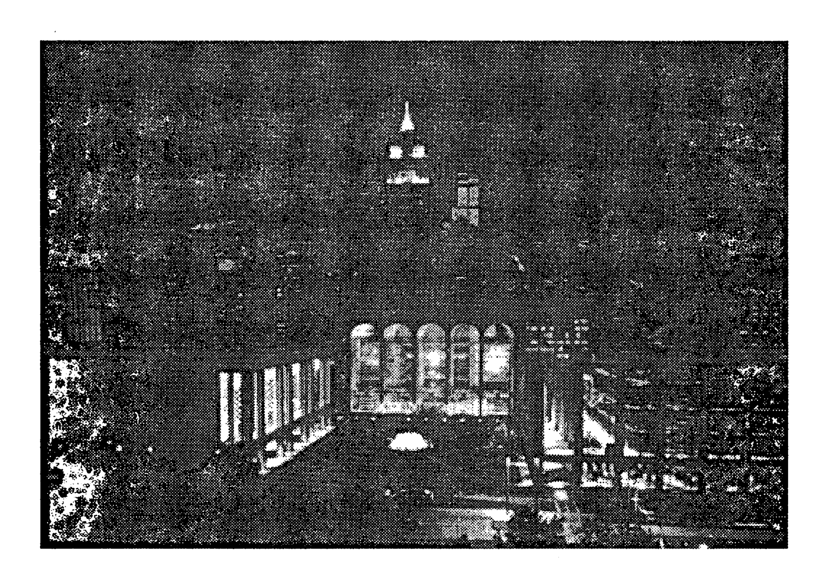


Рис. 7.2. Окончание

ИССЛЕДОВАНИЯ

Социальная психология всегда интересовалась вопросами городской вертикали, но в большинстве случаев этот интерес относился к жилым домам. Ранние работы Фестингера, Скечтера и Бэка показали, что новоселы, проживающие на разных этажах, практически не вступают в дружеские контакты. Дружески-соседские сообщества чаще формируются из людей, живущих на одном этаже. Дэвид Гласс и Джером Стингер обследовали детей, живущих на верхних и нижних этажах домов, располо-



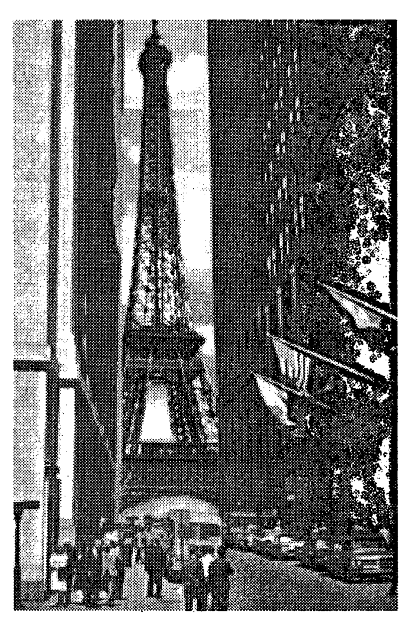


Рис. 7.3. Фотомонтажи Стюарта Грина и Питера Дэна, с помощью которых они проводили тест на восприятие высотных строений. Мало кто из тестируемых заметил, что Эмпайр Стэйт Билдинг сдвинут со своего законного места (верхнее фото). Нижнее фото — опыт совмещения вертикальных элементов Нью-Йорка и Парижа

женных вблизи магистралей, ведущих к мосту Джорджа Вашингтона. Они обнаружили, что дети нижнего уровня больше страдают от шума и выхлопных газов от проезжающих автомобилей. Высота защищает ее обитателей от влияния токсичных выхлопов. Она же, по утверждению Оскара Ньюмена, является ключевым фактором активизации криминала. Например, родители, живущие высоко, лишены возможности приглядывать из окна за своими детьми, играющими на улице. Таким образом площадка для игр становится местом промысла злоумышленников разного рода.

Одной из наиболее болезненных проблем, связанных с темой городской вертикали, коснулся в своем исследовании социальный психолог Леон Манн. Он занимался анализом поведения людей, задумавших покончить с собой, спрыгнув с большой высоты на мостовую. В одних случаях толпа, собравшаяся внизу, дразнит и подстрекает к прыжку несчастного, стоящего у роковой черты, в других — нет. Манн находит, что подобные подстрекательства менее вероятны, когда отчаявшийся человек располагается выше шестого этажа — высота препятствует общению толпы с самоубийцей.

В сборник «Реакция человека на высотные здания» (Conway, 1977) включено достаточное количество достойных внимания работ последнего десятилетия, посвященных исследованиям вопроса, заявленного в названии книги. Проблемы, которые он охватывает, в основном таковы: негативный эффект офис-башен (которые лишают горожан солнечного света и нормального обзора, подавляют своими циклопическими размерами); сложности, связанные с эвакуацией людей из высотных строений; взаимосвязь между тем, на каком этаже живет человек и степенью его удовлетворенности жизнью (если речь идет о современных многоквартирных башнях, то чем выше этаж, тем больше человек доволен своими жилищными условиями).

На моем семинаре по городской психологии студенты Стюарт Грин и Питер Дэн провели интересный эксперимент. С помощью искусного фотомонтажа они сдвинули наиболее известные городские строения с их законных мест, расположив, например, Эмпайр Стэйт Билдинг прямо за зданием Метрополитен Опера, а Ситикорп Билдинг сместив к югу. И вот что примечательно: большинство обитателей Нью-Йорк-Сити, разглядывая эти снимки, не заметили перемен в городской панораме. Небоскребы, при всей своей массивности и общеизвестности, воспринимаются человеческим сознанием как нечто стихийное, неупорядоченное, их взаиморасположение запоминается плохо.

ПРЕДЕЛЫ ВЕРТИКАЛЬНОГО ГОРОДА

Небоскреб отличается от собора в одном чрезвычайно важном отношении. Собор — строение полое. Внутренне масштабы собора под стать его внешним параметрам. Посетитель испытывает невольное волнение, любуясь величественными куполами и шпилями снаружи и убегающими ввысь сводами внутри. Теперь войдем в здание типа Крайслер Билдер и посмотрим вверх. Что мы увидим? Скучный потолок, он же пол для выше расположенного этажа. Что мы почувствуем? Разочарование от несоответствия внутренних и внешних масштабов здания. И вот как раз для того, чтобы устранить этот диссонанс, архитекторы стали делать внутреннее пространство небоскребов более полым и вертикальным.

Впрочем, по отношению к небоскребу даже ощущение внешнего величия обрести не очень-то просто. Небоскреб практически не поддается обзору. Он затерт в толпе подобных же гигантов. Пешеходы снуют туда-сюда по каньонам улиц, мало обращая внимание на то, что располагается выше уровня глаз. Только туристы вывихивают шеи, тщась охватить единым взглядом это чудо архитектурного искусства, но им не хватает пространства для маневра, широко распахнутой перспективы, особенно в таком городе, как Нью-Йорк, являющем собой каменный монолит, изрезанный ущельями узких улиц. Проблема очевидна, однако архитекторы увиливают от ее разрешения; в итоге, чтобы воспринять небоскреб как целостную структуру, нужно ознакомиться с проектными чертежами.

Небоскребы царят в пространстве деловой части города, даруя некоторой части своих обитателей возможность наслаждаться великолепными видами с высоты птичьего полета, но тем самым уготавливают себе невеселую участь своих соседей-предшественников, живущих в тени многоэтажного исполина. Всегда существует опасность, что более разворотливый и амбициозный конкурент может поставить рядышком свою цитадель. Тогда вместо завораживающей панорамы, раздвигающей горизонт, перед взором недавнего счастливчика будет маячить унылая физиономия какого-нибудь не слишком удачливого дельца средней руки. Впрочем, поверженный в прах честолюбец быстро утешится, если сообразит, что можно отгрохать поблизости что-нибудь помасштабней. Таким образом, конкуренция в мире бизнеса в конце концов может свестись к единственной битве — за высоту, которая не имеет предела.

Часть 2

Индивид и подчинение



Экспериментальная парадигма — это всего лишь план поисковых работ. Она не гарантирует успеха и окупаемости затрат, а служит только отправной точкой для вступления в область неизведанного. После Второй мировой войны в социальной психологии были разработаны три основные экспериментальные парадигмы для изучения важнейших конфликтных ситуаций. В каждой из этих парадигм человек оказывается перед дилеммой, разрешить которую он может либо в соответствии с требованиями нравственности, либо поступившись ими. Первая дилемма — противоречие между истиной и мнением большинства — была исследована Ашем в его экспериментах по изучению феномена группового давления. Второй конфликт — конфликт между альтруизмом и личной выгодой, систематически исследованный Латане и Дарли. И наконец, третий тип конфликта — это конфликт между подчинением авторитету и совестью. Именно с ним сталкиваются испытуемые в моем эксперименте по изучению феномена подчинения.

В каждой из перечисленных парадигм индивиду приходится искать ответ на один из трех вопросов: Как поступить: высказать собственное суждение или же согласиться с мнением группы? Принять участие в бедах другого человека или остаться в стороне? Выполнить антигуманные приказы авторитетного лица или проявить неподчинение? Эти проблемы — не досужая выдумка социальных психологов, они являются неизменными атрибутами человеческой жизни. Каждому неизбежно приходится сталкиваться с ними уже в силу того, что он живет в обществе и является составной его частью.

Данные эксперименты объединяет одна важная черта: во всех случаях объектом исследования является морально значимый поступок. Они представляют интерес прежде всего потому, что позволяют выявить факторы, влияющие на вероятность совершения поступков, которые при всей их конкретности и определенности имеют отношение к столь важным и непростым вещам, как моральные ценности. Однако вклад социальной психологии в изучение проблемы ценностей в конечном счете является скорее интеллектуальным, чем моральным. Эксперименты, выполненные в рамках социально-психологической парадигмы, показывают, что при объяснении поведения человека в ситуации выбора невозможно ограничиться исключительно моральной оценкой, — необходим всесторонний анализ ситуационных компонентов конфликта.

О возникновении самой идеи лабораторного исследования феномена подчинения подробно рассказывается ниже. Здесь я хочу только лишний раз подчеркнуть, что лабораторная парадигма попросту явилась научной формой выражения моей обеспокоенности проблемой подчинения авторитету, — обеспокоенности, порожденной ужасами Второй мировой войны и свойственной людям моего поколения, особенно евреям, к которым принадлежу и я. Вот как описывает известный социолог Сьюзан Зонтаг чувства, которые она испытала, когда впервые увидела фотографии, сделанные в нацистских лагерях смерти:

> ...Первое знакомство с фотохроникой кошмара подобно откровению, это открытие, вполне вероятно, единственное в своем роде для современного человека, сопоставимо по своему значению с Богоявлением, только в отрицательном смысле. В моем случае это были фотографии из Берген-Бельзена и Дахау. Я увидела их случайно в одной из книжных лавок Санта-Моники в июле 1945 года. Подобного потрясения я никогда раньше не испытывала. Ничто из того, что я видела прежде (ни в жизни, ни на фотографиях) не задевало меня так больно и глубоко. С тех пор моя жизнь делится для меня на две части: до того дня, как я увидела фотографии (мне тогда было двенадцать), и после. И хотя я уразумела, о чем именно были те фотографии, лишь несколькими годами позже, они, несомненно, оказали влияние на всю мою дальнейшую жизнь.

Холокост оставил след и в моей душе, и именно это обстоятельство обусловило мой интерес к феномену подчинения и стало отправной точкой для разработки конкретных форм его изучения.

В главе 8, основу которой составила моя статья «Некоторые условия подчинения и неподчинения авторитету», рассказывается об экспериментах по изучению данного феномена, осуществленных до публикации моей книги [1].

Более полного описания проведенного исследования не существует. Впервые этот материал был опубликован в 1956 году в журнале *Human Relations,* а затем его перепечатал *American Journal of Psychiatry* в сопровождении критического разбора Мартина Орна и Чарлза Холланда. Эти ученые подошли к анализу моего исследования с точки зрения требуемых характеристик. Вскоре меня пригласили провести коллоквиум в Пенсильванском университете. Я предложил осуществить его в форме публичного диспута с профессором Орном. Орн любезно согласился и был, вероятно, удивлен не меньше, чем я, оказавшись в аудитории, до отказа забитой зрителями, предвкушавшими нечто вроде боя гладиаторов. Дискуссия прошла на самом высоком уровне и оказалась чрезвычайно продуктивной. В опубликованной в 1972 году статье «Interpreting Obedience: Error and Evidence» суммировано мое понимание феномена подчинения.

Неожиданной и довольно болезненной для меня явилась этическая критика моих экспериментов со стороны Дайаны Баумринд. Моим ответом доктору Баумринд стала статья «Этические аспекты изучения феномена подчинения», в которой я разъясняю свое видение поднятых ею этических проблем. Сейчас я хотел бы заострить внимание лишь на одном моменте. Лучшим моральным оправданием моих экспериментов является то, что они оказались приемлемыми для участвовавших в

[1] S. Milgram. Obedience to Authority: An Experimental View (New York: Harper & Row, 1974).

них людей. Я никогда не воспринимал всерьез критику, которая не учитывала эту толерантную реакцию испытуемых. Особенно это относится к критическим замечаниям, касающимся правомерности использования в процессе эксперимента своего рода фальсификаций (или «жульничества», как выражаются наши критики), в частности устройства, имитирующего генератор тока. Авторы этих замечаний, как правило, упускают из виду одно важное обстоятельство, а именно то, что мои испытуемые не возражали против использования данного устройства. Последнее слово при оценке этической стороны дела должно принадлежать участникам эксперимента, а не сторонним наблюдателям.

Феномены подчинения и неподчинения можно исследовать и в лабораторных условиях, но все же наиболее значимые формы их выражения мы находим в реальной жизни. Я начал проводить свои эксперименты в 1960 году. Через пять лет американцы оказались втянутыми в непопулярную войну в Юго-Восточной Азии. Тысячи молодых ребят, спасаясь от призыва, сбежали в Канаду, другие объявили себя противниками войны и отправились в тюрьму. С некоторыми из них беседовал психиатр Уиллард Гэйлин; книгу которого «War Resistors in Prison» я рецензировал для журнала «*Nation*».

Социальная психология — дисциплина кумулятивная. Исследователи разной степени одаренности отталкиваются в своих поисках от открытий, сделанных их предшественниками. В одном из последних интервью[1] доктор Ричард Эванс поинтересовался, от каких экспериментальных исследований я отталкивался, приступая к изучению феномена подчинения, затем мы обсудили этическое и социальное значение моих экспериментов. Привожу запись нашей беседы, сохраняя ее тональность и разговорный строй.

Эванс: Один из ваших экспериментов привлек особое внимание. В каком-то смысле он вырос из исследований, посвященных изучению феномена группового давления, вас же интересовало, как ведут себя люди, оказавшиеся в неизвестной им лаборатории и испытывающие давление со стороны авторитетного лица, экспериментатора. Как вообще у вас возникла идея такого эксперимента? Может, расскажете вкратце об этом?

Милграм: Зачастую бывает трудно назвать какой-то единственный источник идеи. Возникшая идея не обязательно непосредственно связана с тем, над чем ты трудился в последнее время. В 1959–1960 годах я работал у Аша в Принстонском университете, штат Нью-Джерси. Я много размышлял о его исследованиях феномена группового давления. В числе критических замечаний, прозвучавших в отношении его экспериментов, было и такое, что они не обладают сколько-нибудь очевидной общественной значимостью. В самом деле, эксперимент, в котором испытуемые должны оценить длину отрезков, на первый взгляд представляется бессмысленным. Поэтому я задался вопросом: как наполнить этот эксперимент общечеловеческим содержанием, содержанием, которое было бы понятно и близко любому человеку?

[1] R. Evans (ed.). The Making of Social Psychology. (New York: Gardner, 1980). Перепечатывается с разрешения издателя.

Я рассуждал примерно так. Если бы давление группы выражалось не в том, что она навязывает индивиду, а побуждает его совершить некий поступок, то есть добивается от него чего-то более существенного, то мы придавали бы большее значение поведению, спровоцированному групповым давлением. Может ли группа, спросил я себя, заставить человека проявить жестокость по отношению к другому человеку? Я представил ситуацию, весьма похожую на ту, что была в эксперименте Аша. Здесь тоже были как подставные испытуемые, так и один наивный испытуемый, причем они имели дело уже не с отрезками, начерченными на листе бумаги, а с генератором электрического тока. Иначе говоря, я несколько модифицировал эксперимент Аша. В моем опыте группа должна была подвергать человека все более сильным и болезненным ударам тока, и вопрос заключался в том, насколько далеко зайдет испытуемый, следуя за группой. Это еще не эксперимент на подчинение, но уже шаг в нужном направлении.

Затем я стал размышлять, как это все устроить. Что принять в такой ситуации в качестве контрольной переменной? В эксперименте Аша такая переменная есть: это доля правильных ответов, данных испытуемым при отсутствии группового давления. Я сказал себе: «Ладно, предположим, я изучаю поведение человека в отсутствие группового давления. Но как тогда заставить испытуемого наращивать интенсивность ударов? Какая именно сила сможет вынудить его применять все более сильные удары?» И вдруг меня осенило: «Это должен быть экспериментатор. Именно он велит испытуемому постоянно наращивать мощность разрядов. Тут-то мы и посмотрим, как далеко зайдет человек, подчиняясь указаниям экспериментатора». В тот же момент я понял: вот она, проблема, которую я буду изучать. То был чрезвычайно волнующий момент. Я осознавал, что этот вопрос при всей его кажущейся простоте подлежит тщательному исследованию и точному измерению. Переменные, которые предстояло исследовать, были вполне очевидны; и в качестве зависимой переменной можно было принять такую мощность разряда, увеличить которую испытуемый отказался бы, невзирая на требования экспериментатора.

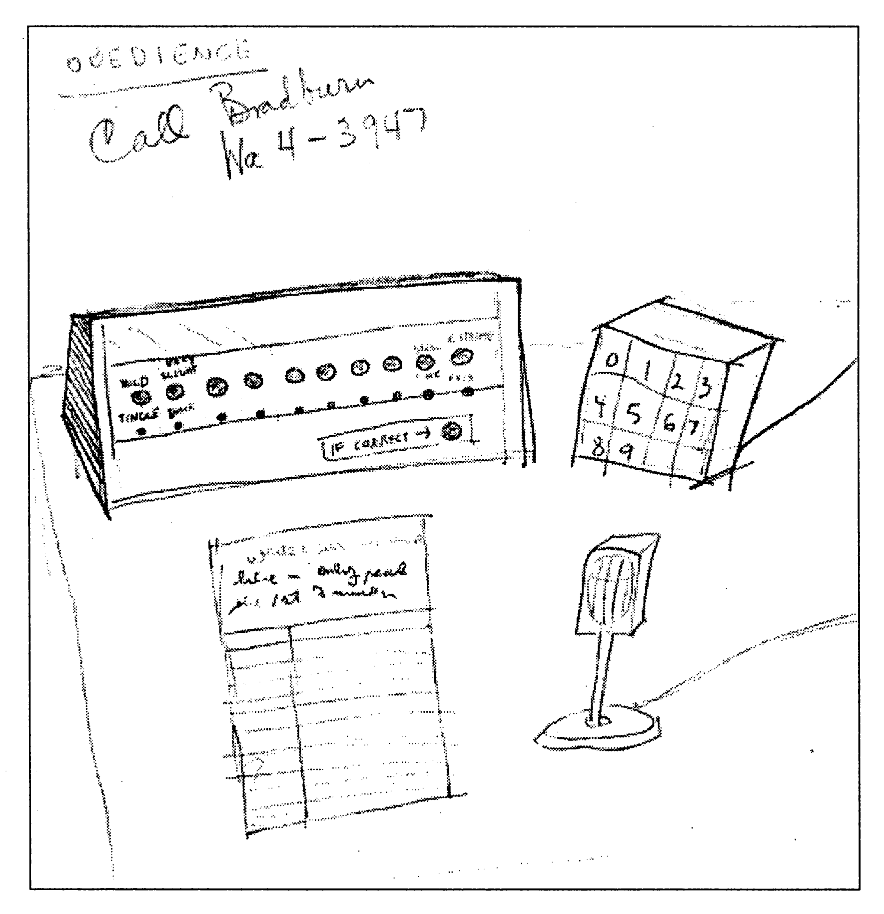
Эванс: Давайте немного уточним. Насколько я понимаю, мы можем говорить о двух формах подчинения — о подчинении авторитету и о подчинении групповому давлению (или о молчаливом согласии с группой). Это разграничение кажется мне весьма интересным.

Милграм: У этих двух форм подчинения есть как общие, так и специфические черты. Общим является то, что в обоих случаях в результате внешнего социального давления человек отказывается от своего собственного мнения. Но вместе с тем имеется ряд факторов, отличающих одну форму подчинения от другой. Собственно говоря, для описания поведения испытуемых Аша больше подходит термин «конформность», тогда как поведение моих испытуемых есть не что иное, как подчинение. Человек демонстрирует конформное поведение в ответ на давление группы, но это давление не принимает форму конкретного требования. Наоборот, наличие явно выраженного требования может даже исключить конформное поведение. Участники эксперимента Аша, высказывая свои суждения о предъявляемых им отрезках, ощущали давление группы и соглашались с ее мнением, но при этом никаких явно выраженных требований

там не было. В ситуации подчинения экспериментатор предписывает испытуемому придерживаться совершенно определенной линии поведения. Это первое различие.

Второе, и очень важное, различие заключается в том, что в случае конформизма, как показывают эксперименты Аша, мы имеем дело с процессом, конечным результатом которого является гомогенизация поведения членов группы. Давление группы состоит вовсе не в том, что ты должен быть лучше или хуже меня, но в том, что ты должен быть таким же, как я. Подчинение, напротив, вырастает из дифференциации социальной структуры. Здесь нет места допущению, что все мы одинаковы, — один из нас изначально имеет более высокий статус, чем другие. И твоя задача — не подражать ему, а выполнять его указания. В результате мы имеем не гомогенизацию поведения, а его стратификацию, своего рода разделение труда.

Есть еще одно различие, весьма важное с психологической точки зрения. Почти все испытуемые Аша после завершения эксперимента отрицали тот факт,



Первый набросок «электрогенетарора», использовавшегося в экспериментах по изучению феномена подчинения (Принстон, весна 1960 года)

что они пошли на поводу у группы. Даже когда экспериментатор указывал им на ошибки в их суждениях, они были склонны винить в них самих себя. Совсем иначе вели себя испытуемые, участвовавшие в моих экспериментах по изучению феномена подчинения. Эти полностью снимали с себя ответственность за собственные действия. Безусловно, есть нечто общее между конформностью и подчинением. В обоих случаях человек, испытывая на себе некое внешнее социальное давление, отказывается от личной инициативы. Но есть, как видите, и очень существенные различия.

Если проанализировать проблему в более широком, философском, контексте, то и здесь мы обнаружим разницу между конформностью и покорностью. В демократическом обществе конформность выступает в качестве естественного источника социального контроля, поскольку приводит к гомогенизации поведения. Подчинение же в крайних его формах весьма характерно для систем фашистского типа, подразумевающих правовое неравенство разных членов общества. Не случайно в нацистской Германии так превозносилась добродетель подчинения, да и сама философия нацизма строилась на основе идеи о низших и высшей расах. И то и другое всегда идут рука об руку.

Эванс: В контексте проведенного вами разграничения мне представляется небезынтересным порассуждать об одном соблазнительном пороке, присущем нашей культуре. Я имею в виду курение. Сейчас, по-видимому, уже можно считать доказанным, что человек начинает курить, подражая окружающим, то есть подчиняясь их давлению. С другой стороны, авторитетные лица постоянно говорят о том, что курение приводит к сердечно-сосудистым заболеваниям, раку и т. д. и т. п. Таким образом, человек одновременно испытывает на себе давление как со стороны равных себе, так и со стороны авторитетных лиц. Не могли бы вы прокомментировать эту ситуацию с точки зрения обозначенных различий между конформностью и подчинением?

Милграм: Попробую. Во-первых, нужно сказать, что в понятии «авторитет» заключено много значений. Когда мы говорим о медиках как об авторитетных людях, мы имеем в виду, что они обладают специальными знаниями. Это не совсем та форма авторитета, которая присутствовала в моих экспериментах. Там в качестве авторитетного лица выступал экспериментатор, и испытуемые смотрели на него как на человека, наделенного правом контролировать их поведение. Подросток, который видит на экране телевизора дяденьку, толкующего о вреде курения, понимает, что этот дяденька не имеет права запретить ему курение. Во-вторых, существует определенного рода конфликт между давлением группы и давлением авторитета. Один из моих экспериментов показал, что в тех случаях, когда группа восстает против экспериментатора, она существенно подрывает его власть. Думаю, что примерно то же происходит и в случае с курением. На вас оказывает давление официальная медицина, но оно зачастую нейтрализуется за счет влияния сверстников и других окружающих. В чистом виде подчинение возможно, по-видимому, только в экспериментальных условиях, в ситуации, подобной той, что была в моем базовом эксперименте. Тогда авторитетное лицо, экспериментатор, был наделен, так сказать, полной свободой действий, и никакие посторонние влияния, кроме протестов жертвы, не составляли противовеса его давлению на испытуемого. Разумеется, в реальной

жизни человек испытывает на себе множество разнонаправленных влияний, которые нейтрализуют друг друга.

Эванс: Я хотел бы обсудить с вами один момент, о котором вы, несомненно, знаете лучше меня, потому что он непосредственно связан с вашими экспериментами. В последнее время, отчасти благодаря деятельности Конгресса, отчасти в силу некоторых перемен в понимании морально-этических аспектов деятельности психолога-исследователя, мы все чаще задаемся вопросом о правомочности действий экспериментатора по отношению к своим испытуемым. Что касается вашего первого эксперимента по изучению феномена подчинения, то совершенно очевидно, что вы действовали строго в рамках этических норм, которые существовали тогда в психологии. После эксперимента испытуемые проходили дебрифинг, человеку, игравшему роль жертвы, не было причинено никакого вреда, и т. д. Но сегодня при вовлечении людей в эксперимент исследователь должен заручиться их «информированным согласием», и это требование создает серьезные проблемы. Как вы полагаете, удалось бы вам провести ваш первый эксперимент, если бы уже тогда перед вами стояла необходимость соблюдения данного этического требования? Предположим, вы задумали эксперимент, в котором испытуемый должен оказаться в стрессовой ситуации. Таковой может быть, например, ситуация, когда экспериментатор объявляет испытуемому, что тот сейчас получит удар током.

Милграм: Ну, прежде всего, до тех пор, пока эксперимент еще не состоялся, вы не можете знать, будет ли это стрессом для испытуемого.

Эванс: Да, вы правы.

Милграм: Испытуемый стоит перед выбором и должен принять решение, но мы не знаем, отреагирует ли он на это стрессовой реакцией. В процессе экспериментирования обнаруживается масса интересных вещей, о которых исследователь раньше даже не догадывался. Все эти разговоры об «информированном согласии» предполагают, что исследователь заранее знает, каковы будут результаты его эксперимента. А это не про меня. Впрочем, это еще не вся проблема, а лишь один из ее аспектов. Другой аспект заключается в том, что в экспериментах используются различные технические иллюзии и испытуемые получают ложную информацию. Например, в моих экспериментах жертва вовсе *не подвергалась* ударам тока, хотя испытуемому и *говорили*, что она получает назначенное наказание. Но мы не должны забывать, что это эксперимент, в котором исследуется феномен подчинения, а значит, нам интересно поведение испытуемого, о чем сам он, естественно, не должен догадываться. Разве удался бы мой эксперимент, если бы мы сообщили испытуемым истинную его цель и посвятили их во все детали экспериментальных процедур? Это был бы уже совсем другой эксперимент. Наверное, можно разработать какую-то схему информирования, при которой людям в общих чертах объясняли бы, что их приглашают принять участие в психологическом эксперименте и что такого рода эксперименты сопряжены с использованием технических иллюзий, а иногда — с возникновением различных стрессовых ситуаций. Кроме того, можно было бы создать своего рода «банк потенциальных испытуемых», в который вносились бы имена людей, выразивших желание участвовать в психологических экспериментах. И затем можно было бы набирать для того или иного эксперимента ис-

пытуемых из числа этих людей, которые в общих чертах уже представляют, что их ожидает. Возможно, таким образом нам удастся разрешить эту этическую проблему.

Эванс: Требование информированного согласия оспаривается еще и на том основании, что в психологическом эксперименте мы в конечном счете имеем дело с чисто феноменологической ситуацией. Разве можно назвать «информированным» согласие, данное человеком заранее, когда он еще не представляет, что ему предстоит испытать? Ведь невозможно заранее рассказать ему, какие чувства или ощущения могут возникнуть у него по ходу эксперимента. Чувственный опыт, в том числе боль, плохо поддается вербализации, не так ли?

Милграм: Да, ваше замечание в известной мере справедливо. Тем более что до начала эксперимента исследователь зачастую не знает, как будут вести себя испытуемые. Реакции на подобного рода ситуации могут быть самые разные. Например, девяносто из ста испытуемых отреагируют совершенно спокойно, но остальные десять испытают чувство тревоги. Значит, мы должны решить, являются ли реакции стресса и тревоги предметом психологического исследования. Неужели мы действительно намерены исключить все отрицательные эмоции из психологического эксперимента? Наверное, нам предстоит сообща искать ответ на этот вопрос, но лично я отвечаю на него «нет». В то же время это не означает, что я выступаю за *любые* эксперименты.

Эванс: Скажите, вас удивила реакция, которую вызвали ваши опыты?

Милграм: Признаться, я был поражен обрушившейся на меня критикой. Я воспринимал свои эксперименты как поиск ответа на вполне правомерный вопрос: как далеко может зайти человек, если ему велят наказывать все более сильными ударами электрического тока другого человека? Мне казалось, что испытуемый в состоянии сам принять решение. Наверное, наивно было отталкиваться от столь шаткого предположения, начиная исследование.

Действительно, в своих экспериментах я использовал ряд технических иллюзий, что, однако, нельзя назвать жульничеством, которое подразумевает наличие каких-то корыстных мотивов. В конце концов, весь обман состоял в том, что «жертва» вовсе не подвергалась воздействию тока. Конечно, можно было бы последовать примеру тех исследователей, которые, изучая условную реакцию избегания травматического воздействия, подвергали людей довольно мощным ударам тока. Но я предпочел не делать этого, решив, что гуманнее будет создать лишь видимость применения подобных воздействий. Я убежден, что значительная доля критики, высказанной в мой адрес, была вызвана как раз самими результатами моего исследования. Если бы все мои испытуемые остановились на слабой или умеренной интенсивности тока, отказавшись от дальнейшего участия в эксперименте, то это открытие было бы весьма обнадеживающим и вряд ли кто-то стал бы протестовать. Мы с вами наблюдаем весьма любопытную тенденцию, когда нежелательный или неприятный результат пытаются объяснить злонамеренностью экспериментатора. Как человек и как профессионал, я был бы очень рад, если бы люди, принимавшие участие в моем эксперименте, остановились на слабой интенсивности тока.

Эванс: Вас удивило, что они зашли так далеко?

Милграм: Да. Но даже и в том случае, если бы они не были столь послушными, это не помешало бы мне продолжить исследование. Просто я попытался бы

выявить факторы, способствующие росту или, наоборот, снижению тенденции к подчинению. Конечно, кое-кто может сказать, что полученные результаты противоречат первоначальному замыслу исследования, — ведь многие показатели оказались размытыми, поскольку среди испытуемых преобладали слишком послушные люди. Однако говорить так могут лишь те, кто не видел той колоколообразной кривой распределения реакций, которая наиболее соответствует типичному распределению показателей в экспериментальном исследовании.

Эванс: Не могли бы вы прокомментировать заявления, прозвучавшие со стороны отдельных критиков как в ваш адрес, так и в отношении работы доктора Зимбардо? Кое-кто, особенно журналисты, высказывались в том духе, что ни вы, ни Зимбардо, проводя свои интереснейшие, захватывающие, уникальные эксперименты, никак не ожидали, что они вызовут столь мощный общественный резонанс, и будто бы лишь после того, как поднялась шумиха по поводу этических аспектов этих исследований, вы, желая объясниться, попытались экстраполировать ваши вполне конкретные открытия на более широкий круг явлений.

Так, например, доктор Зимбардо в настоящее время активно выступает за проведение тюремной реформы, полагая, что своим экспериментом он доказал человечеству, насколько ужасны места лишения свободы[1]. Вы, со своей стороны, поднимаете вопрос об опасности авторитаризма в контексте американской культуры. Об этом говорится в вашей книге «Подчинение авторитету» (Obedience to Authority). К сожалению, мы не можем сейчас выслушать комментарии доктора Зимбардо. А каково ваше мнение по этому поводу?

Милграм: Свою первую статью о феномене подчинения (Behavioral Study of Obedience) я написал до того, как мои эксперименты получили широкую огласку. Подчинение рассматривается в ней как проблема, имеющая общественное значение. Так что утверждение, будто моя попытка придать этому вопросу общественное звучание мотивировалась желанием оправдаться, некорректно. И, честно говоря, такое недоброжелательное отношение меня огорчает. Я считаю, что для успешного осуществления любого дела необходима определенная моральная поддержка со стороны общества. Подобного рода обвинения, как мне кажется, проистекают из неверия в чистоту помыслов исследователя, что совершенно несправедливо ни по отношению ко мне, ни по отношению к доктору Зимбардо.

Эванс: Возможно, были еще какие-то замечания подобного рода, задевшие вас, о которых мы не упомянули?

Милграм: Пожалуй, да, — это вопрос о допустимых пределах экспериментирования. Можно представить себе множество экспериментов, проводить которые просто нельзя. Я не против критики, в конце концов, она выполняет социально значимую функцию. Ученый хочет подвергнуть что-то исследованию. Общество в лице отдельных критиков устанавливает границы его исследовательской деятельности. В результате должно установиться определенное равновесие между научными и общечеловеческими ценностями, хотя, на мой взгляд, неверно думать, будто ученые ставят превыше всего свою науку. Во всяком случае, я к таким ученым не принадлежу. Можно придумать тысячу чрез-

[1] См.: Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. СПб., 2000, с. 296–325.

вычайно полезных с точки зрения научного познания экспериментов, которые, однако, ты никогда не проведешь, потому что они идут вразрез с твоими нравственными принципами. Это не означает, что ты вовсе не думаешь о них. Можно представить, например, и такой эксперимент: новорожденных помещают на необитаемый остров и затем, если они выживают, наблюдают за их развитием на протяжении трех поколений. Такой эксперимент способен дать нам колоссальную информацию, но был бы чудовищно аморальным.

Э в а н с: Давайте теперь поговорим о другой, чрезвычайно увлекательной области ваших изысканий, о вашем исследовании психологии городской жизни. Как раз в то время, когда вы приступили к изучению подчинения и порождаемой им жестокости, предметом общественного внимания все чаще становились инциденты, подобные нашумевшей трагедии, произошедшей с Китти Дженовиз, — случаи, в которых мы наблюдаем еще одну разновидность пугающе жестокого отношения к ближнему. Если в ваших исследованиях речь идет о готовности человека сознательно причинить боль себе подобным, то здесь жестокостью оборачивается всего лишь безразличие. В исследовании Дарли и Латане (Latane, Darley, 1970), а также во многих работах более позднего времени была предпринята попытка понять природу этой, если можно так выразиться, безучастности и попутно поднимается вопрос: имеются ли вообще хоть какие-то основания для того, чтобы говорить о человеческом альтруизме? Результаты проведенных исследований дают нам некоторый повод для оптимизма. Мне кажется, что вы в своем анализе психологии городской жизни (Milgram, 1970b) любопытнейшим образом расширили и углубили некоторые интерпретации. Было бы интересно узнать, что именно побудило вас обратиться к данной проблематике.

М и л г р а м: Прежде чем ответить на ваш вопрос, я, если позволите, обозначу некоторые взаимосвязи между проблемой равнодушия и проблемой власти.

Э в а н с: Да, разумеется.

М и л г р а м: Результаты исследований, посвященных изучению феномена стороннего наблюдателя, в большей или меньшей степени демонстрируют одну общую закономерность. По мере усложнения социальной структуры общества возникают специальные организации, наделенные властными полномочиями в определенной сфере, такие, например, как полиция, и им передается вся полнота ответственности. Показательно, что в случае с Дженовиз свидетели трагедии полагали, что это не их дело, что этим должны заниматься специально уполномоченные люди, полицейские. Особый трагизм ситуации состоит в том, что никто из свидетелей даже не позвонил в полицию. Есть еще один момент, о котором заставляют задуматься некоторые эксперименты Латане и Дарли. Я имею в виду их эксперимент с задымлением. Было обнаружено, что группа людей менее склонна реагировать на аварийную ситуацию, нежели отдельный человек. Этот эксперимент показал также, сколь неэффективным может быть поведение людей в отсутствие авторитетного лица. Неструктурированная группа, в которой нет авторитетного лидера, может функционировать крайне неэффективно. Как видите, каждая из проблем имеет несколько аспектов. В определенных обстоятельствах власть и ее агенты чрезвычайно полезны. Уверяю вас, власти и авторитета как таковых вообще не существовало бы в человеческом обществе, если бы они не выполняли важные адаптивные функции.

8

Некоторые условия подчинения и неподчинения авторитету [1]

Ситуация, при которой один приказывает другому причинить вред третьему, возникает снова и снова, являясь важной темой человеческих отношений. Она мощно выражена в библейском сюжете об Аврааме, которому Бог приказывает убить сына. Не случайно Кьеркегор, обращавший свою мысль к главным темам человеческого опыта, избрал библейскую историю об Аврааме и Исааке в качестве отправной точки для своих философских построений.

В основе войны лежит та же ситуация: некто наделенный властью приказывает человеку уничтожить врага. Наверное, любую форму организованной вражды можно рассматривать как одну из вариаций следующей триады: авторитетное лицо, облеченное властью — исполнитель (экзекутор) — жертва[2].

Здесь приводится описание недавно осуществленного в Йельском университете экспериментального исследования, в ходе которого изучалась одна из частных форм выражения данного конфликта.

В самом общем виде проблему можно сформулировать следующим образом: если *X* приказывает *Y* причинить вред *Z*, то при каких условиях *Y* выполнит приказ, а при каких откажется исполнить его. Если несколько сузить вопрос и сформулиро-

---

[1] Это исследование стало возможным благодаря финансовой поддержке National Science Foundation (Национального фонда науки): гранты NSF G-17916 и NSF G-24152. Предварительные исследования, проведенные в 1960 году, финансировались Фондом Хиггинса при Йельском университете. Хочу выразить свою искреннюю благодарность Джону Уильямсу, Джеймсу Мак-Донафу и Эмилю Элгсу за их вклад в данный проект. Благодарю также помогавших мне аспирантов Элана Элмса, Джеймса Миллера, Такето Мурата и Стэфана Стиэра. Неоценимую помощь оказала мне и моя жена Саша. Наконец, я глубоко признателен тем жителям Нью-Хейвена и Бриджпорта, которые согласились быть нашими испытуемыми.

Этот отчет был впервые опубликован в *Human Relations*, Vol. 18, No. 1 (1965), pp. 57–75. Исследование осуществлено благодаря финансовой поддержке National Science Foundation и небольшой субсидии Фонда Хиггинса при Йельском университете. Перепечатывается с разрешения Александры Милграм.

[2] Дж. П. Скотт, например, в своей книге об агрессии подходит к анализу войны так: «...если действия людей, играющих ключевую роль в войне, могут быть описаны в терминах прямой стимуляции агрессии, то огромное большинство людей вовлекаются в войну лишь потому, что они являются членами общества. ...Так, например, поводом для развязывания Первой мировой войны стало совершенное в Сараеве убийство австрийского эрцгерцога Фердинанда. Уже через несколько дней солдаты со всей Европы двинулись в поход друг против друга, и вовсе не потому, что их так огорчило убийство Фердинанда, а лишь потому, что они были научены выполнять приказы» (Scott, Agression, 1958, p. 103)

вать его как задачу лабораторного исследования, он будет звучать так: если экспериментатор велит испытуемому причинить вред другому человеку, то при каких условиях испытуемый выполнит его требование, а при каких откажется повиноваться? Лабораторную проблему не следует воспринимать как ослабление или смягчение общей проблемы выбора, скорее это одна из конкретных, частных форм ее проявления.

Целью данного исследования было изучение поведения человека в ситуации, могущей иметь самые серьезные и далеко идущие последствия для ее участников, ибо комфортная, щадящая обстановка не позволила бы задействовать ряд психологических факторов, которые обычно присутствуют в реальной жизни.

Такой подход означал, что мы готовы взять на себя обязательства по защите благополучия и человеческого достоинства участников нашего исследования. По условиям эксперимента наши испытуемые оказываются в очень неприятном и трудном положении, и поэтому мы должны были принять меры, которые гарантировали бы их безопасность на тот период, пока они находятся в лаборатории. Для выполнения этой задачи была разработана специальная реабилитационная процедура, и все наши испытуемые прошли ее [1].

ТЕРМИНОЛОГИЯ

Если *Y* выполняет приказ *X*, мы говорим, что он подчиняется *X*; если он не выполняет приказ *X*, мы говорим, что он не подчиняется *X*. Понятия *подчинение* и *неподчинение* в том смысле, в каком они используются нами, описывают только действия испытуемого и не несут в себе психологического содержания, т. е. ни в коей мере не указывают ни на мотивы этого действия, на на сопровождающие его переживания и т. д.[2]

---

[1] Эта процедура включала в себя подробную беседу экспериментатора с испытуемым и, что очень важно, дружеское примирение испытуемого с жертвой. Испытуемый убеждался в том, что жертва в действительности *не* подвергалась болезненным ударам электрического тока. После завершения экспериментов каждому испытуемому был послан подробный отчет, в котором рассказывалось о результатах и целях экспериментальной программы. Формализованная оценка этой процедуры свидетельствует о ее абсолютной эффективности. 83,7% от общего числа испытуемых выразили удовлетворение от участия в эксперименте; 15,1% высказали нейтральные чувства; 1,3% заявили, что сожалеют о своем участии. Очень многие по собственной инициативе предлагали себя в качестве испытуемых для дальнейших экспериментов. Четыре пятых от общего числа испытуемых высказались в том духе, что таких экспериментов должно быть больше; 74% сказали, что благодаря участию в эксперименте они узнали нечто новое и важное для себя. Кроме того, один из университетских психиатров, имеющий опыт амбулаторного наблюдения пациентов, через некоторое время после завершения опытов беседовал с некоторыми испытуемыми с целью выявления возможных психических травм. Никаких неблагоприятных психологических последствий он не обнаружил. Напротив, испытуемые, как правило, говорили, что эксперимент обогатил их новым, поучительным опытом. Более подробное освещение этого вопроса можно найти в другой работе (Milgram, 1964).

[2] Слова *подчинение* и *неподчинение* — не единственные, которые приходят на ум при описании главного действия *Y*. Кто-то, возможно, сочтет, что *Y сотрудничает* с *X*, а кто-то скажет, что *Y* идет на поводу у *X*, то есть проявляет *конформность*. Однако *сотрудничество* подразумевает, что *X* согласен с целями *Y* и понимает, как он должен вести себя, чтобы достигнуть этих целей. (Тем не менее экспериментальная процедура в целом и особенно указание экспериментатора, чтобы испытуемый наказывал ученика даже тогда, когда тот замолкает, показывают, что в действительности такого понимания нет). Кроме того, настоящее сотрудничество предполагает одинаковый статус участников отно-

Разумеется, повседневное употребление понятия *подчинение* и его синонимов далеко не столь однозначно. Это понятие описывает поведение внутри широкого круга ситуаций и подразумевает разнообразные мотивы поведения. Мотивы ребенка, который подчиняется воле родителей, отличны от мотивов солдата, выполняющего приказ. Отличаются они и от супружеской клятвы любви, верности и *послушания*. Однако все эти слова — «подчинение», «послушание», «повиновение», «покорность» — в сущности, описывают одно и то же поведение: любой акт подчинения предполагает, что один человек делает то, что велит ему делать другой. Мы говорим, что Y подчиняется X, если он выполняет указание X. Кроме того, термин *подчинение* предполагает, что ситуация, в которой взаимодействуют X и Y, включает в себя тот или иной вид отношений субординации, то есть содержит элемент иерархии.

Испытуемого, выполнившего все приказы экспериментатора, мы будем называть *послушным* (или *покорным*) испытуемым; того же испытуемого, который в тот или иной момент отказался исполнить приказ экспериментатора, мы будем называть *непослушным*, или *непокорным,* испытуемым. Эти определения описывают вполне конкретные действия испытуемого во время проведения опыта и не обязательно отражают его личностную склонность к подчинению или неподчинению авторитету.

ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНАЯ ВЫБОРКА

Во всех экспериментальных ситуациях нашими испытуемыми были мужчины в возрасте от 20 до 50 лет, проживающие в районах Нью-Хэйвена и Бриджпорта и имеющие различный образовательный и профессиональный статус. Для каждой

шений, тогда как в нашей ситуации в отношениях экспериментатора и испытуемого присутствовал несомненный элемент субординации

Термин *конформность* употребляется в социальной психологии в несколько иных контекстах. Чаще всего он используется для описания поведения человека, который соглашается с суждениями и/или повторяет действия других людей при отсутствии явно выраженных требований с их стороны. Кроме того, нельзя забывать, что в наших экспериментах социальное давление исходило из двух источников: с одной стороны, испытуемый подвергался давлению со стороны экспериментатора, который требовал продолжать наказание, с другой — воздействию со стороны ученика, требовавшего прекратить наказание. Противостояние обычного человека (жертвы) и авторитетного лица (экспериментатора) — отличительная характеристика данного конфликта. На определенном этапе опыта ученик начинает требовать, чтобы его отпустили. Экспериментатор настаивает, чтобы испытуемый продолжал наказывать ученика током. Исполнение какого требования следует считать проявлением конформности? Испытуемый может пойти навстречу пожеланиям ученика, а может уступить экспериментатору, конформность по отношению к одному человеку будет означать отсутствие конформности по отношению к другому Таким образом, термин *конформность* не может быть применен в этой ситуации, — он просто утрачивает свое значение при наличии двух взаимоисключающих воздействий возникшего социального поля.

В конечном итоге мы приходим к тому, что языковой символ, обозначающий действие испытуемого, обретает свое значение в контексте той конкретной ситуации, в которой осуществляется это действие. Наверное, в нашем языке нет такого слова, которое способно было бы передать все особенности созданной нами экспериментальной ситуации, не вызывая при этом ненужных ассоциаций. Поэтому, отчасти из соображений удобства, мы остановили свой выбор на терминах *подчинение* и *неподчинение*; тем более что смысл действия, для обозначения которого мы используем эти слова, вполне соответствует их словарному значению.

экспериментальной ситуации, описанной в этом отчете, мы набирали по 40 новых испытуемых, причем каждая выборка была тщательно сбалансирова́на по возрастным и образовательно-профессиональным категориям. Процентный состав выборки по образовательно-профессиональному признаку был следующим: рабочие, квалифицированные и неквалифицированные, — 40%; мелкие служащие, продавцы, предприниматели — 40%; специалисты-профессионалы — 20%. В каждую из перечисленных категорий вошли представители трех возрастных групп (испытуемые в возрасте 20–30 лет, 30–40 лет и 40–50 лет в соотношении 20, 40 и 40% соответственно).

ОБЩАЯ ЛАБОРАТОРНАЯ ПРОЦЕДУРА[1]

Нас интересует, в какой степени испытуемый готов подвергнуть другого человека наказанию током, если экспериментатор приказывает ему применять по отношению к «жертве» все более и более суровую меру воздействия. Акт наказания производится якобы в контексте исследования процесса обучения, под мнимым предлогом изучения влияния наказания на процесс запоминания. В каждой экспериментальной сессии помимо экспериментатора участвуют два человека: не посвященный в суть происходящего «наивный» испытуемый и «подставной» испытуемый («конфедерат»), помогающий экспериментатору. До начала опыта каждый испытуемый получает $4,50. Во вступительном слове экспериментатор говорит о том, как мало ученые знают о действенности наказания и о его влиянии на память, а затем сообщает испытуемым, что один из них будет «учителем», а другой — «учеником». Испытуемые тянут жребий, однако при этом наивному испытуемому всегда достается роль учителя, а подставному — роль ученика. Ученика отводят в смежную комнату и привязывают к «электрическому стулу».

Наивному испытуемому говорят, что он должен зачитать ученику ряд слов, образующих ассоциативные пары, и затем проверить, насколько хорошо ученик запомнил слова. Всякий раз, когда ученик ошибается, учитель должен наказать его ударом тока, нажав на тумблер электрогенератора. По условиям эксперимента, испытуемый должен постепенно наращивать интенсивность электрического разряда, увеличивая силу тока на одно значение с каждой ошибкой ученика. В соответствии с имеющимся планом ученик дает много неверных ответов, так что вскоре наивный испытуемый оказывается перед необходимостью применить самый сильный из предусмотренных ударов. Ученик реагирует на каждый последующий удар все более настойчивыми жалобами на боль и требованиями прекратить эксперимент. Однако экспериментатор жестко требует, чтобы испытуемый продолжал процедуру вопреки протестам ученика. Таким образом, испытуемый должен разрешить конфликт

[1] Более подробное описание лабораторной процедуры можно найти в работе Милграма (Milgram, 1963). Схожая экспериментальная процедура, в которой также применялся генератор тока, была разработана Бассом (Buss, 1961). С ее помощью Басс изучал не феномен подчинения, а агрессию. Основной критерий, использованный в нашем исследовании, — интенсивность последнего примененного испытуемым удара электротока, — не учитывался в его экспериментах.

между двумя взаимоисключающими требованиями, поступающими из социального поля. Он может либо продолжить выполнение приказов экспериментатора и применять все более суровое наказание, либо, вняв мольбам ученика, отказаться от исполнения приказов. Наивный испытуемый подвергается синхронному воздействию двух разнонаправленных влияний, причем давление со стороны авторитетного лица вызывает все возрастающие протесты страдающей жертвы. Прежде чем приступить к рассмотрению результатов, необходимо прояснить некоторые технические моменты. При проведении опыта используется прибор, имитирующий генератор тока, на котором ясно обозначены 30 уровней напряжения в диапазоне от 15 до 450 вольт. (Каждому уровню соответствует один из 30 тумблеров, расположенных друг за другом в горизонтальной плоскости.) Для того чтобы убедить непосвященного испытуемого в исправности прибора, ему наносят пробный удар током напряжения 45 вольт. На панели генератора имеются также и надписи: самый низкий уровень напряжения обозначен словами «Слабый ток», а наиболее высокому соответствует обозначение «Опасно для жизни».

Каждый раз, нажимая на рычаг, испытуемый слышит записанные на пленку голосовые реакции жертвы; причем каждому уровню напряжения соответствует определенная реакция. После применения удара в 75 вольт ученик начинает стонать и жаловаться на боль. После разряда в 150 вольт он требует прекращения опыта. После удара в 180 вольт он кричит, что не может больше терпеть. При ударе в 300 вольт он отказывается отвечать на вопросы учителя, заявляя, что больше не участвует в эксперименте, и требует, чтобы его отпустили.

Комментируя эту реакцию ученика, экспериментатор говорит наивному испытуемому, что отсутствие ответа следует расценивать как неверный ответ и наказывать за это в соответствии с инструкцией, подкрепляя свое требование словами: «У вас нет выбора, вы должны продолжать». (Этот императив звучит всякий раз, когда наивный испытуемый пытается прервать эксперимент.) Если испытуемый отказывается нанести жертве следующий, еще более чувствительный удар, эксперимент считается законченным.

В количественном выражении оценка поведения испытуемого приравнивалась к интенсивности последнего, самого мощного, разряда. Оценки, которые могут получить испытуемые, лежат в диапазоне от нуля (для тех, кто сразу отказывается от использования электрошока) до 30 баллов (для тех, кто доходит до максимального уровня напряжения). Таким образом, беря за основу цену деления шкалы на панели электрогенератора, для каждого испытуемого (и для каждой экспериментальной ситуации) можно найти точный цифровой показатель, отражающий степень подчинения испытуемого.

Вышеизложенная лабораторная процедура предоставляет нам базовую структуру для изучения поведения испытуемого в условиях конфликтной ситуации. Повторюсь: это конфликт между приказами экспериментатора, который требует, чтобы испытуемый продолжал истязать ученика, и требованиями жертвы, все более настойчиво просящей о прекращении эксперимента.

Принципиально важно систематически варьировать факторы, которые предположительно могут повлиять на степень подчинения испытуемого приказам экспериментатора; это необходимо для того, чтобы понять, какие условия повышают вероятность подчинения авторитету, а при каких условиях в человеке просыпается дух бунтарства.

ПИЛОТАЖНЫЕ ЭКСПЕРИМЕНТЫ

Пилотажные эксперименты, предварявшие данное исследование, были проведены зимой 1960 года; они отличались от нынешних опытов лишь некоторыми деталями процедуры. Например, в одном из пилотных экспериментов испытуемого и жертву разделяло амальгамированное стекло, так что испытуемый мог видеть расплывчатый силуэт жертвы (Milgram, 1961).

Хотя интерпретация результатов носила преимущественно качественный характер, те эксперименты подсказали нам ряд важных особенностей экспериментальной ситуации. Первоначальная процедура не предполагала обратной связи от жертвы. Мы полагали, что вербальные и цифровые обозначения на контрольной панели электрогенератора станут достаточно мощным противовесом давлению экспериментатора. Однако этого не случилось. При отсутствии протестов со стороны ученика практически все испытуемые, подчиняясь требованию экспериментатора, беспечно нажимали на последние рычаги, словно не видя надписей под ними: «Очень высокое напряжение» и «Опасно для жизни». Это лишало нас адекватной основы для оценки тенденции подчинения. Необходимо было ввести какую-то дополнительную силу, которая укрепляла бы сопротивление испытуемого приказам экспериментатора. Имея определенный разброс критических значений силы тока, после которых испытуемые отказываются от продолжения эксперимента, мы могли бы говорить об индивидуальных различиях в степени сопротивляемости испытуемых.

Такой силой стали протесты жертвы. Сначала это были протесты в форме слабых возражений, однако этого оказалось недостаточно для того, чтобы уравновесить силу давления экспериментатора. Поэтому мы решили, что протесты жертвы должны быть более резкими и настойчивыми. К нашему ужасу, даже самые отчаянные протесты жертвы не помешали некоторым испытуемым применить к ней самое суровое наказание. Однако эти протесты все же вызвали определенный разброс критических значений и некоторое снижение среднего показателя покорности. Поэтому мы записали эти протесты на пленку, и они стали частью стандартизованной экспериментальной процедуры.

Вышеописанная ситуация не просто высветила трудности, возникающие при поиске адекватной экспериментальной процедуры, — она показала, что испытуемые будут гораздо более послушны, чем мы полагали. Кроме того, она помогла нам понять, насколько большое воздействие могут оказать протесты жертвы на поведение испытуемого.

Есть и другой момент, который привлек наше внимание в ходе пилотажных экспериментов. Испытуемые явно избегали смотреть на человека, которого они подвергали наказанию. Они смущенно отворачивались от него или смотрели в сторону. Один из испытуемых объяснил эту реакцию так: «Я не хочу видеть, к чему приводят мои действия». Вот что написали по этому поводу наблюдатели:

> ...испытуемые избегали смотреть на жертву, которую они могли видеть через стекло. Когда им указывали на это, они отвечали, что им неловко видеть страдания ученика. Однако нужно отметить, что, вопреки своему нежеланию смотреть на страдания жертвы, испытуемые все-таки продолжали подвергать ее воздействию тока.

Таким образом, у нас появились основания предположить, что одним из факторов регуляции поведения испытуемых может явиться присутствие жертвы и возможность наблюдать ее реакцию. Если испытуемый, подчиняясь приказам экспериментатора, избегает при этом смотреть на жертву, то, возможно, следует ожидать снижения показателя подчинения по мере сокращения физической и психологической дистанции между испытуемым и жертвой? На этот вопрос должна была ответить первая серия регулярных экспериментов.

ФАКТОР ПРОСТРАНСТВЕННОЙ БЛИЗОСТИ ЖЕРТВЫ

Эта серия включала в себя четыре экспериментальные ситуации, отличающиеся друг от друга степенью психологической дистанцированности испытуемого от жертвы, которую он подвергает наказанию электрическим током.

В первом случае в ситуации слабой обратной связи ученик находился в другой комнате и испытуемый не мог видеть или слышать его. Лишь после наказания разрядом мощностью в 300 вольт ученик начинал стучать в стену. После применения 315 вольт он совсем замолкал и уже не подавал признаков жизни.

Вторая ситуация (голосовая обратная связь) в целом была идентична первой, только теперь испытуемый мог слышать протесты жертвы. Как и прежде, жертва и испытуемый находились в смежных комнатах, но дверь была оставлена приоткрытой, и учитель отчетливо слышал жалобы и протесты ученика[1].

[1]Нелегко описать все особенности голосовых реакций жертвы, — у нас просто нет адекватной системы для словесного обозначения интенсивности голоса, его модуляций и тембра. А между тем эти характеристики играют решающую роль в создании эффекта интенсификации реакции по мере нарастания мощности электрического разряда (Полное представление о реакциях жертвы можно получить, только прослушав их в записи.) Если все же попытаться описать эти реакции словами, можно сказать следующее. Вначале ученик не проявляет признаков дискомфорта, и только после применения удара в 75 вольт испытуемый впервые слышит недовольное ворчание жертвы. Такая же реакция следует за ударами в 90 и 105 вольт, а после разряда в 120 вольт ученик кричит экспериментатору, что ему больно. После применения тока в 135 вольт до испытуемого доносятся стоны ученика, а после 150 вольт ученик кричит: «Эй! Выпустите меня отсюда! Я больше не хочу участвовать в вашем опыте!» Эти крики звучат после каждого последующего удара, становясь все более громкими и требовательными. Получив удар в 180 вольт, ученик кричит: «Мне больно! Я больше не вынесу!», а удар в 270 вольт вызывает настоящий вопль. Все это время ученик требует, чтобы его отпустили, повторяя, что он не желает участвовать в эксперименте. После 300 вольт он в отчаянии кричит, что больше не будет отвечать учителю, а после 315 вольт, издав пронзительный вопль, вновь повторяет свой отказ. Начиная с этого момента он уже не отвечает по своему тесту и только издает истошные вопли в ответ на каждый следующий разряд И так продолжается до удара в 450 вольт, хотя, разумеется, многие испытуемые решительно отказывались от дальнейшего участия и покидали лабораторию раньше.

Мы описали реакции жертвы в ситуации, когда она находилась в одной комнате с испытуемым. Для других ситуаций был разработан иной набор голосовых реакций, более интенсивных и требовательных. Естественно, для сопоставления результатов, полученных в разных экспериментальных ситуациях, потребовалось установить новые критерии соотнесения характера реакции с интенсивностью удара. У нас есть все основания полагать, что подавляющее большинство испытуемых, как послушных, так и непокорных, не усомнились в подлинности реакций жертвы. Доказательством тому служат: а) напряженное состояние испытуемых (см. раздел «Состояние испытуемых»); б) результаты заполненной испытуемыми «Шкалы болевых ощущений» (сразу после эксперимента испытуемых просили оценить, насколько сильную боль, по их мнению, испытывала жертва); в) субъективные отчеты о чувствах и переживаниях, полученные от испытуемых после эксперимента; г) ответы испытуемых на вопросник, разосланный им через несколько месяцев после их участия в эксперименте (ответы поддаются количественному анализу). Этот вопрос будет подробно освещен в моей монографии.

Третья экспериментальная ситуация (тесная пространственная близость) была аналогична второй, но с той разницей, что теперь жертва и испытуемый находились уже в одной комнате и сидели на расстоянии всего полуметра друг от друга. Таким образом, испытуемый имел возможность не только слышать, но и воочию наблюдать реакции своей жертвы.

Четвертая и последняя стадия этой экспериментальной серии, моделирующая ситуацию прямого физического контакта, была идентична третьей — за тем исключением, что для получения электрического удара ученик должен был положить руку на прибор. Когда после разряда в 150 вольт ученик отказывался делать это, экспериментатор приказывал испытуемому, чтобы он самолично положил руку провинившегося ученика на прибор. Таким образом, подчинение приказу экспериментатора в данной ситуации требовало от испытуемого вступить в физический контакт со своей жертвой.

В каждой экспериментальной ситуации принимало участие сорок взрослых испытуемых. Полученные результаты показали существенное снижение тенденции подчинения авторитету экспериментатора по мере сокращения дистанции между испытуемым и жертвой. Средние показатели критической интенсивности электрического удара, после применения которого испытуемые отказывались от продолжения эксперимента, представлены на рис. 8.1.

Если говорить о процентном соотношении покорных и непокорных испытуемых в каждой экспериментальной ситуации, то здесь мы имеем следующие результаты: в первой ситуации отказались подчиниться экспериментатору 34% испытуемых, во второй — 37,5%, в третьей — 60%, в четвертой — 70%.

Как объяснить этот результат? Можно предположить, что по мере физического «сближения» с жертвой испытуемый все больше осознает тяжесть ее страданий и в соответствии с этим регулирует свое поведение. Такое истолкование не лишено смысла, но наши данные не подтверждают его правомерности. Завершив эксперимент, мы просили каждого испытуемого оценить по 14-балльной шкале тяжесть страданий жертвы и не обнаружили по данному параметру сколько-нибудь существенных различий между четырьмя экспериментальными ситуациями. Поэтому можно предположить, что здесь задействованы иные поведенческие механизмы.

Провоцирование эмпатических реакций. Не только в тех случаях, когда испытуемый не получает обратной связи с жертвой, но даже и тогда, когда он слышит, но не видит свою жертву, он отчужден от ее страданий и мыслит их как нечто далекое и абстрактное. Умозрительно он понимает, что своими действиями причиняет другому человеку боль, однако этот факт лишь осознан, но не прочувствован им. Это довольно распространенное явление. Вспомним хотя бы события военного времени. Летчик, сбрасывающий бомбу, естественно, представляет себе, что он несет людям боль и смерть, но в этом знании нет аффективного компонента и потому человеческие страдания, ставшие результатом его действий, не пробуждают в нем эмоционального отклика. Вполне возможно, что визуальные сигналы, ассоциированные

(В соответствии с правилами проведения опыта перед очередным наказанием ученика испытуемый должен был вслух назвать интенсивность применяемого электрического разряда.

Таким образом, помимо реакций со стороны жертвы, испытуемый получал дополнительную возможность еще раз подумать о том, что речь идет об ужесточении наказания).

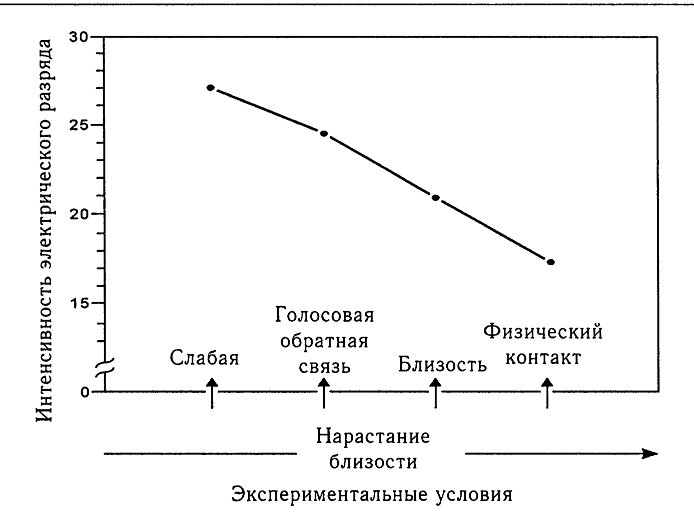


Рис. 8.1. Средние показатели критической интенсивности электрического удара для четырех экспериментальных ситуаций.

со страданиями жертвы, служат своего рода триггером эмпатических реакций, которые, в свою очередь, позволяют испытуемому более глубоко ощутить внутреннее состояние жертвы. Можно также предположить, что эмпатические реакции могут побуждать и, порождая чувство дискомфорта, заставлять испытуемого искать выхода из ситуации, вызывающей эти реакции. Если это так, то последовательное снижение тенденции к подчинению в четырех экспериментальных ситуациях связано с последовательным увеличением разнообразия эмпатических сигналов.

Сужение когнитивного поля и защитный механизм отрицания. В ситуации, когда испытуемый дистанцирован от жертвы, возможно сужение когнитивного поля: жертва как бы выпадает из сознания испытуемого, акт нажатия на тумблер не ассоциируется с ее страданиями, и потому испытуемый не оценивает свой поступок в моральном плане. Когда жертва находится рядом, испытуемому гораздо труднее исключить ее из своего сознания. Она неизбежно вторгается в него, потому что находится в поле зрения испытуемого. В ситуации дистанцирования жертва напоминает испытуемому о своем существовании и дает ему знать о своих страданиях только после удара в 300 вольт. Однако эта обратная связь носит спорадический характер и к тому же быстро прерывается. В ситуации тесной пространственной близости, когда испытуемый имеет возможность видеть жертву, она становится постоянным элементом когнитивного поля, и здесь уже не может быть задействован механизм отрицания. Один из испытуемых — участников первой экспериментальной ситуации сказал: «Забавно, но, фактически, как-то даже забываешь о том, что за стеной сидит человек, хотя и слышишь его. Какое-то время, причем довольно продолжительное, я только и делал, что читал надписи да щелкал тумблерами».

Реципрокные поля. В ситуации тесной пространственной близости не только испытуемый имеет возможность видеть жертву, но и ученик — наблюдать за своим

учителем. Теперь уже и действия испытуемого становятся объектом наблюдения жертвы. Наверное, легче чинить неприятности другому человеку, когда он не видит тебя, нежели в том случае, когда он наблюдает за тобой. Если жертва следит за направленными против нее действиями, это может вызвать у исполнителя чувство стыда или вины, которые, в свою очередь, могут остановить его. В языке есть множество выражений, описывающих это чувство дискомфорта, а также подразумевающих недопустимость прямой конфронтации с другим человеком. Так, например, мы говорим, что гадость легче сказать «за спиной», чем «в лицо». Если мы лжем человеку, нам трудно бывает «смотреть ему в глаза». Мы «смотрим в пол», испытывая чувство стыда, и «отворачиваемся в смущении», стараясь избавиться от дискомфорта. Человеку, приговоренному к расстрелу, завязывают глаза, и смысл этого ритуала не только в том, чтобы уменьшить страдания жертвы, но и в том, чтобы избавить от стресса исполнителя приговора. Одним словом, когда испытуемый оказывается рядом со своей жертвой, он, несомненно, чувствует, что он более полно представлен в поле ее восприятия, и это может вызывать у него чувство неловкости, смущение и в конечном счете способно даже побудить его отказаться от применения наказания.

Феноменальное единство действия. В ситуации слабой обратной связи испытуемому трудно прочувствовать *взаимосвязь* между собственными действиями и последствиями этих действий для жертвы. Поведенческий акт и его последствия отделены друг от друга и физически и пространственно. Испытуемый производит свои манипуляции в одной комнате, а протесты и жалобы жертвы звучат в другой. Объективно эти два события коррелируют друг с другом, но субъективно они не складываются в неразрывное целое, образующее причинно-следственную связь. Осознание поступка, смысл которого можно выразить словами «*Я причиняю боль человеку*», затрудняется уже в силу пространственных параметров спланированной ситуации. В какой-то степени это схоже с исчезновением фи-феноменов, когда мигающие световые пятна слишком удаляются друг от дурга.

В условиях третьей экспериментальной ситуации поступок приобретает уже несколько большую взвешенность, поскольку решение причинить человеку боль принимается и осуществляется в непосредственной близости от него. И наконец, лишь в ситуации, предполагающей возможность физического контакта, можно говорить о всесторонней взвешенности поступка.

Возникновение группы. То, что жертва находится в другом помещении, имеет своим следствием не только ее отдаление от испытуемого, но и сближение испытуемого с экспериментатором. Мы имеем здесь дело с возникновением групповой структуры, включающей в себя двух человек — испытуемого и экспериментатора, тогда как жертва заведомо исключена из этой группы. Стена, за которой оказывается ученик, лишает его чувства контакта, которое доступно и испытуемому, и экспериментатору. В первой экспериментальной ситуации ученик, в сущности, выступает в роли изгоя, — он одинок и физически, и психологически.

В тех же ситуациях, когда жертва оказывается в той же комнате, что и испытуемый, у них появляется возможность объединиться против экспериментатора. Испытуемому уже не приходится в одиночку противостоять давлению эксперимента-

тора — рядом с ним потенциальный союзник, который поддержит его, если он взбунтуется против приказов экспериментатора. Таким образом, изменение пространственного размещения участников опыта в различных ситуациях может повлечь за собой также изменение состава участников складывающихся альянсов.

Приобретение поведенческих диспозиций. Замечено, что белые мыши редко нападают на своих маленьких собратьев. Скотт (Scott, 1958) объясняет это обстоятельство механизмом пассивного торможения. Он пишет: «Будучи помещено в ситуацию, в которой отсутствуют условия или необходимость совершать определенные действия, оно [животное] научается не совершать эти действия. Это можно назвать пассивным торможением. Данный принцип имеет огромное значение для воспитания миролюбия, ибо он означает, что человек может научиться не воевать, просто не воюя».

Точно так же человек может научиться не причинять вреда другим людям, просто за счет исключения из его опыта условий для причинения вреда. Однако такое научение происходит только тогда, когда человек находится среди других людей, — оно невозможно в ситуации, при которой человек физически исключен из социума. Можно также предположить, что в подобного рода научении немаловажную роль играет негативный опыт агрессии. Агрессия по отношению к тому, кто находится рядом с тобой, может вызвать ответную агрессию, и это негативное последствие может стать тормозом для агрессивного поведения.

Иначе говоря, человек понимает, что гораздо безопаснее проявлять агрессию «на расстоянии», когда ты недосягаем для жертвы и она не может отомстить тебе. В результате соответствующего опыта поощрений и наказаний человек научается последовательно избегать ситуации «ближнего боя», что, однако, не мешает ему проявлять агрессию тогда, когда он физически недосягаем для жертвы и не рискует своим здоровьем и благополучием. Возможно, этим механизмом объясняются различия в поведении испытуемых при разных условиях эксперимента.

Фактор пространственной близости, как одна из возможных переменных психологического исследования, до сих пор не изучен должным образом. Если бы люди, как полипы, все время оставались на одном и том же месте, то это невнимание было бы объяснимо. Но мы находимся в постоянном движении, конфигурация наших пространственных отношений меняется от одной ситуации к другой, и факт близости или удаленности от другого человека может оказать мощное влияние на психологические процессы, которые опосредуют человеческое поведение[1]. Наше исследование показало, что по мере того как жертва оказывалась все ближе к испытуемому, который по требованию экспериментатора подвергал ее наказанию посредством электротока, все большее количество испытуемых отказывались подчиниться экспери-

[1]Разумеется, говоря о *близости*, *соседстве*, *соприсутствии* жертвы/экспериментатора или о том, что наличие жертвы становится все более *ощутимым* для испытуемого, мы используем эти понятия в широком смысле, да и сами эксперименты дают пример достаточно вольного обращения с изучаемой переменной. Для того чтобы точнее определить эту переменную, нужно провести эксперименты, в которых по отдельности исследовалась бы роль столь разных факторов, как пространственная близость, степень видимости, степень слышимости, наличие физической преграды между участниками и т. п

ментатору и прекращали эксперимент. Физическое — зримое и осязаемое — присутствие жертвы становится мощным противовесом давлению экспериментатора, толкающим испытуемого на акт неповиновения.

ПРИСУТСТВИЕ АВТОРИТЕТНОГО ЛИЦА

Если степень подчинения зависит от пространственной соотнесенности испытуемого и жертвы, будет ли она изменяться с изменением пространственных отношений между испытуемым и экспериментатором?

У нас есть основания считать, что, участвуя в опыте, испытуемый в своем поведении ориентируется прежде всего на экспериментатора, а не на другого участника. Испытуемый приходит в лабораторию, чтобы стать элементом структуры, разработанной экспериментатором. Он приходит не столько для того, чтобы понять свое поведение, сколько для того, чтобы сделать его объектом изучения компетентного специалиста, ученого, и он готов проявить себя так, как требует от него ученый. Большинству испытуемых явно не безразлично, какое впечатление они произведут на экспериментатора еще до начала опыта, и именно эта их общая озабоченность, вызванная новизной и непривычностью обстановки, мешает испытуемым почувствовать характер запланированной ситуации. Иначе говоря, испытуемый настолько поглощен стремлением произвести хорошее впечатление на экспериментатора, что влияния, исходящие из других участков возникшего поля взаимодействия, остаются незамеченными или попросту игнорируются им. Эта безоговорочная ориентированность на экспериментатора, которую мы наблюдали у большинства испытуемых, как нам кажется, может отчасти объяснить их равнодушие к своей жертве. Это же наблюдение заставило нас предположить, что изменения в отношениях испытуемого и экспериментатора могут вызвать существенные изменения показателя степени подчинения.

Мы провели серию экспериментов, в которых варьировали фактор физической близости экспериментатора к испытуемому и степень его надзора за последним. В одной ситуации экспериментатор постоянно сидел рядом с испытуемым, в другой, проинструктировав испытуемого, он уходил из лаборатории и затем отдавал приказы уже по телефону. В третьей ситуации экспериментатор ни разу не появлялся перед испытуемым, — все инструкции были записаны на магнитофон, который включали в тот момент, когда испытуемый входил в лабораторию.

Удаление экспериментатора из помещения привело к резкому сокращению показателя подчинения. Количество послушных испытуемых в первой ситуации, когда экспериментатор не отлучался из лаборатории, почти в три раза превысило аналогичный показатель опытов, типичных для второй ситуации, когда он отдавал при-

---

Только в двух экспериментальных ситуациях (в ситуации непосредственного соседства жертвы и испытуемого, а также при возможности физического контакта) мы не могли использовать аудиозапись реакций жертвы. Однако актер, игравший роль жертвы, демонстрировал те же реакции, что и в эксперименте 2 (где использовалась аудиозапись). Здесь есть о чем подумать: при соответствующем техническом обеспечении процедуры вся эта серия экспериментов, вероятно, могла бы быть проведена с использованием аудиозаписи.

казы по телефону. Если в первой ситуации 26 испытуемых прибегли в качестве наказания к самому мощному из возможных воздействий, то во второй ситуации таких испытуемых оказалось только девять. (Хи-квадрат. Статистический метод сравнения наблюдаемых и гипотетических значений / числа послушных и непослушных в двух экспериментальных ситуациях: df = 14,7; $p < 0{,}001$). Разговаривая с экспериментатором по телефону, испытуемые проявляли большее упорство, нежели в прямом общении, в то время как удаление экспериментатора из лаборатории резко ослабило его власть над испытуемым[1].

Нужно также отметить, что в ситуации отсутствия экспериментатора испытуемые продемонстрировали любопытную форму поведения, с которой мы не сталкивались в первой ситуации. Некоторые испытуемые, хотя и не отказались от продолжения эксперимента, наказывали ученика более слабыми ударами, чем оговаривалось в инструкции, не сообщая при этом экспериментатору о нарушении процедуры. (Испытуемые не подозревали, что мощность каждого разряда автоматически регистрируется особым прибором (Esterline-Angus event recorder), подсоединенным к генератору тока, благодаря чему мы получили объективную запись действий испытуемых). Более того, некоторые из них, разговаривая с экспериментатором по телефону, считали необходимым заверить его в том, что они все время наращивают мощность удара, как того требует инструкция, тогда как на самом деле неизменно применяли самый слабый из возможных ударов. Эта форма поведения кажется нам особенно интересной, поскольку испытуемые не могли не понимать, что их действия идут вразрез с заявленными целями эксперимента, но тем не менее предпочли разрешить конфликт именно так, не вступая в открытую конфронтацию с человеком, наделенным властными полномочиями.

В другой ситуации этой же серии опытов экспериментатор также общался с испытуемым по телефону, но возвращался в лабораторию, когда испытуемый решительно отказывался применить более сильный удар. Несмотря на то что возможность убедить испытуемого по телефону, казалось, была исчерпана, экспериментатор, самолично появившись в лаборатории, все-таки нередко добивался подчинения.

Данная серия экспериментов показывает, что *физическое присутствие* авторитетного лица может оказывать существенное влияние на степень подчинения испытуемого. Учитывая также результаты первой серии экспериментов, в которой варьировался фактор местонахождения жертвы, мы можем предположить, что поведение испытуемого в значительной степени контролируется своего рода силовыми полями, причем мощность влияния этих полей снижается по мере психологического отдаления испытуемого от их источника. Чем ближе оказывается испытуемый к жертве, тем труднее ему становится подвергать ее ударам тока. Взяв за константу взаимное положение испытуемого и жертвы и отдаляя экспериментатора от испытуемого, мы обнаружили, что испытуемому становится легче прервать эксперимент. Хотя на поведении испытуемого сказываются оба фактора, манипуляция с пространственным положением экспериментатора дала все же более яркие результаты. Степень подчинения деструктивным приказам изменяется в зависимости от пространственных отношений между авторитетным лицом и исполнителем.

[1] В третьей ситуации уровень подчинения также оказался существенно ниже, чем в первой ситуации (здесь имели место некоторые процедурные шероховатости, но рассказ о них был бы слишком долгим).

СОСТОЯНИЕ ИСПЫТУЕМЫХ

Количественные результаты не способны в полной мере охарактеризовать поведение испытуемых, и поэтому нам кажется полезным дополнить рассказ о количественных показателях описанием общей реакции испытуемых на ситуацию.

Может сложиться впечатление, что испытуемый прерывает или продолжает эксперимент в соответствии с тем, что диктуют ему его совесть и темперамент. Однако это далеко не так. У большого числа испытуемых по ходу эксперимента отмечались мощные реакции эмоционального напряжения. Люди потели, дрожали, заикались, кусали губы, стонали, когда обнаруживали, что все больше втягиваются в главный конфликт эксперимента. Запись высказываний испытуемых в момент отказа от дальнейшего участия в эксперименте поможет получить некоторое представление об их настроениях. Вот высказывания двух непокорных испытуемых:

> Он стучит?.. Ему больно? Ну, знаете, я не хочу отвечать, если с ним что-то случится. Нет, с меня довольно. Неизвестно, как он там сейчас. С ним может случиться сердечный приступ или что-нибудь еще, и кем я тогда буду чувствовать себя? Он стучит, он просит помощи. Ему явно плохо, иначе он не стучал бы так... Зачем это нужно — так мучить его? Просто не вижу смысла в этом.
>
> *Испытуемый отказывается нажать следующий тумблер.*
>
> [*Испытуемый 0108*]

> Тот человек, он стучит там. Он хочет, чтобы его выпустили ... Мне очень жаль, но если человек не хочет, я должен остановиться ... Я больше не хочу [в состоянии чрезвычайного возбуждения] ... Я лучше верну деньги. Я не хочу причинять ему вред ... Извините, но если он хочет выбраться оттуда, я больше не буду наказывать его. Никакие деньги не заставят меня причинить боль другому человеку.
>
> [*Испытуемый 010X*]

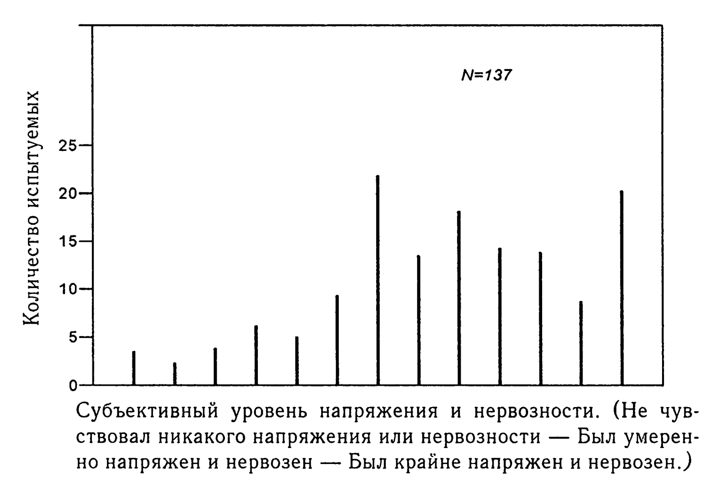
А вот запись высказываний послушного испытуемого. Вначале он был спокоен, но постепенно стал напряжен, и это напряжение росло по мере продолжения эксперимента. После применения удара в 150 вольт он возбужденно заговорил с экспериментатором.

> *Испытуемый нажимает на кнопку 150 вольт.* Мне продолжать?
>
> *165 вольт* Он уже стонет. Здесь еще столько тумблеров! У него может быть сердечный удар. Мне действительно нужно продолжать?
>
> *180 вольт* Нет, он не выдержит. Я не собираюсь убивать его. Вы слышите, как он кричит? Он же кричит. Ему больно. А если с ним что-то случится?.. Я не хочу делать ему больно. Он кричит, понимаете, кричит! Вы слышите? Зачем мне все это? Он не выдержит. Тут еще столько тумблеров! Господи, а если с ним что-то случится? Интересно, кто будет отвечать за это?
>
> (*Экспериментатор берет ответственность на себя*). Ну, ладно, смотрите.
>
> *195 вольт*. Боже, как он надрывается! Вы слышите? Как же так...
>
> *Экспериментатор*: По условиям эксперимента вы должны наращивать силу удара.
>
> — Да, я знаю, но понимаете... ну... он ведь не знает, через что ему предстоит пройти. Он просто не выдержит.
>
> *210 вольт*
>
> *225 вольт*

240 вольт Нет, с меня хватит. Что? Я должен продолжать? Нет, я не собираюсь убивать его. Тут есть и 450 вольт — это уже слишком. [*Экспериментатор*: *По условиям эксперимента вы должны наращивать силу удара*]. — Я знаю, знаю, но ведь он кричит там...

Несмотря на то что испытуемый постоянно сопровождал свои действия весьма эмоциональными возражениями, он тем не менее до самого конца подчинялся приказам экспериментатора и в итоге применил самый сильный разряд тока. Мы имеем здесь любопытный пример несоответствия между поступком и словом. На вербальном уровне испытуемый проявил решительное нежелание продолжать процедуру, но в своих действиях шел на поводу у экспериментатора. Он не хотел подвергать жертву ударам тока, ему было чрезвычайно неприятно делать это, но он не смог достаточно энергично и убедительно сформулировать отказ от дальнейшего участия в эксперименте, который освободил бы его от власти экспериментатора. Многие испытуемые не могут найти нужной словесной формулы, которая позволила бы отказаться от навязываемой им роли. Возможно, в нашей культуре просто нет адекватных моделей для выражения непокорности.

Одним из любопытных проявлений внутреннего напряжения были регулярные приступы нервного смеха. В первых четырех экспериментальных ситуациях отчетливые признаки нервного смеха и нервные улыбки были отмечены у 71 из 160 испытуемых. Этот смех казался совершенно неуместным и производил странное впечатление. Приступы бурного, неконтролируемого смеха были отмечены у 15 испытуемых. С одним испытуемым случилась настоящая истерика: начав смеяться, он не



Субъективный уровень напряжения и нервозности. (Не чувствовал никакого напряжения или нервозности — Был умеренно напряжен и нервозен — Был крайне напряжен и нервозен.)

Рис. 8.2. Уровень напряжения и нервозности: по самоотчетам 137 испытуемых, участвовавших в первой серии экспериментов

Испытуемые оценивали свое состояние, выбирая по 14-балльной шкале одну из оценок в диапазоне от «Не чувствовал никакого напряжения или нервозности» до «Был крайне напряжен и нервозен». Инструкция, предваряющая шкалу: «Вспомните тот момент эксперимента, когда вы чувствовали наиболее напряженное и нервозное состояние. Поставьте X напротив того утверждения, которое наиболее точно описывает ваше состояние в тот момент».

мог остановиться, и нам пришлось приостановить эксперимент. Позже в беседе испытуемые всячески старались дать понять, что смеялись вовсе не потому, что им нравилось подвергать жертву ударам тока, что их смех не следует воспринимать как проявление садизма.

После проведения опыта мы просили испытуемых оценить по 14-балльной шкале, насколько нервозным и напряженным было их состояние в кульминационный момент (рис. 8.2).

Испытуемые могли выбрать оценку в диапазоне от «Не чувствовал никакого напряжения или нервозности» до «Был крайне напряжен и нервозен». Разумеется, такого рода самоотчеты не дают точной картины эмоциональных реакций, — в лучшем случае они помогают нам составить примерное представление о состоянии испытуемого. Однако, не переоценивая значения этих самоотчетов, мы тем не менее видим, что ответы испытуемых распределились во всем диапазоне оценок и что большинство испытуемых выбрали средние и максимальные оценки. Дальнейший анализ показал, что послушные испытуемые по сравнению с непослушными оценивают свое состояние на момент максимального напряжения как несколько более нервозное и напряженное.

Чем объясняется это напряжение? Во-первых, оно указывает на наличие конфликта. Если бы склонность подчиняться авторитету была единственной психологической силой, действующей в данной ситуации, то все испытуемые без напряжения выполнили бы задание до конца. Напряжение, как предполагают, является результатом одновременного присутствия двух или нескольких противоречащих друг другу тенденций реагирования (Miller, 1944). Если бы, напротив, единственным значимым фактором было сочувствие к жертве, то все испытуемые спокойно отказались бы подчиниться приказам экспериментатора. Однако мы получили и реакцию подчинения, и реакцию неподчинения, и обе эти реакции нередко сопровождались крайним эмоциональным напряжением. Противоречие между двумя взаимоисключающими, но одинаково сильными поведенческими диспозициями — глубоко укорененным запретом на причинение вреда другому человеку, с одной стороны, и склонностью подчиняться вышестоящему лицу, с другой, — становится источником внутреннего конфликта. Испытуемый практически сразу же оказывается перед дилеммой, глубоко динамической по своей природе, и крайнее эмоциональное напряжение свидетельствует о том, что эти две противоположно направленные тенденции одинаково прочны и сильны.

Психологическое напряжение также отражает степень внутреннего дискомфорта испытуемого в ситуации, в которой трудно проявить неповиновение. Обычно, когда человек испытывает беспокойство, тревогу, напряжение, он старается сделать что-нибудь, что избавило бы его от этого неприятного состояния. Другими словами, это внутреннее напряжение может выступать в роли побудительного мотива, заставляющего человека изменить свое поведение. Но в нашей ситуации многие испытуемые, даже испытывая крайне высокую степень напряжения, оказались не в состоянии совершить поступок, который принес бы им облегчение. Поэтому логично предположить наличие некоего конкурирующего побуждения или сдерживающего фактора, которые препятствуют проявлению непослушания. Этот сдерживающий фактор по своей силе должен превосходить переживаемый испытуемым стресс, — в противном случае испытуемый прекратил бы эксперимент. Любое свидетельство

состояния высокой напряженности есть одновременно свидетельство силы тех факторов, которые удерживают испытуемого от акта неповиновения.

И наконец, напряженное состояние испытуемых можно считать доказательством подлинной эмоциональной вовлеченности в происходящее. Психически здоровые люди дрожат и потеют во время выполнения экспериментального задания только в том случае, если чувствуют, что оказались в очень трудном и неприятном положении.

АВТОРИТЕТ УЧРЕЖДЕНИЯ (ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ФАКТОР)

При интерпретации результатов психофизического исследования или эксперимента, посвященного процессу научения у животных, мы, как правило, не задаемся вопросом, в стенах какого именно учреждения были получены эти результаты, обычно он возникает лишь в том случае, если исследование грешит техническими или процедурными ошибками.

Однако в случае с нашим исследованием дело обстоит иначе. Действенность приказов экспериментатора может существенно зависеть от авторитетности того учреждения, в стенах которого отдаются эти приказы. Вышеописанные эксперименты проводились в Йельском университете — учреждении, к которому в подавляющем большинстве наши испытуемые относились с уважением, а порой даже с трепетным почтением. После окончания эксперимента некоторые испытуемые признались нам, что место его проведения, безупречная репутация учебного заведения были для них гарантией добропорядочности и компетентности персонала, а многие испытуемые сказали, что отказались бы наказывать током ученика, если бы эксперимент проводился в другом месте.

Вопрос о контексте, в котором осуществляются властные полномочия, кажется нам чрезвычайно важным для интерпретации результатов нашего исследования; более того, любая теория, если она претендует на всестороннее объяснение феномена подчинения, должна обязательно учитывать данный фактор. В справедливости этого требования убедиться несложно. Достаточно вспомнить хотя бы о том, что в повседневной жизни мы подчиняемся требованиям других людей, как правило, лишь во вполне определенных ситуациях и в конкретных местах. Придя к цирюльнику, мы по первому требованию подставляем горло под лезвие, чего не сделаем в обувном магазине, где по просьбе продавца мы охотно снимаем туфли, хотя не станем разуваться в каком-то другом месте, например в банке. В лаборатории известного университета испытуемым, конечно, трудно было не выполнить требования, которые в другом месте были бы отвергнуты ими.

При исследовании феномена подчинения нужно всегда предполагать возможное влияние субъективного восприятия ситуации.

Для изучения этой проблемы было решено провести аналогичные эксперименты в другом месте. Мы перебрались в Бриджпорт и установили наше оборудование в одном из офисных зданий в центре города. Эксперименты полностью повторяли йельскую серию опытов, однако на сей раз испытуемые не знали о том, что они осуществляются в рамках университетского исследования.

Так же как и в йельском исследовании, приглашение участвовать в эксперименте рассылалось испытуемым по почте, — для этого были напечатаны новые бланки и конверты. По прибытии в лабораторию бриджпортские испытуемые тоже получали на руки по $4,50. Процентное соотношение разных возрастных и профессиональных групп было таким же, как и в йельской выборке.

Мы перебрались в Бриджпорт для того, чтобы исключить всякую возможность ассоциации нашего исследования с Йельским университетом, и эта цель была достигнута. Испытуемым говорили, что эксперименты проводит Бриджпортская ассоциация исследователей, но цели и задачи этой организации оставались неизвестными для них (название было придумано нами).

Трехкомнатный офис, в котором проводились эксперименты, находился в несколько обветшалом здании, расположенном в центре Бриджпорта. Мебели в лаборатории было мало, но она была вполне приличной и в целом производила благоприятное впечатление. Если испытуемые задавали вопросы о характере организации, им отвечали, что это частная фирма, которая выполняет промышленный заказ.

Некоторые испытуемые высказали сомнение относительно целей исследования. Вот как описывает один из испытуемых мысли, мучившие его во время эксперимента:

> Может, мне уйти с этого проклятого теста? Вдруг он уже умер? Ну и болваны же мы, что ввязались в это дело. Кто знает, что это за контора. Тут нет мебели, голые стены, даже телефона нет. Если бы был телефон, можно было бы вызвать полицию или хотя бы навести справки об этой конторе. Да, хороший урок я получил сегодня. Откуда мне знать, правду ли говорит этот мистер Уильямс [экспериментатор]... Интересно, сколько вольт нужно получить, чтобы потерять сознание?
>
> [*Испытуемый 2414*]

А вот что рассказывает другой испытуемый:

> У меня сразу возникли сомнения. Я засомневался в законности всего этого предприятия и своего участия в нем. Я подумал, что проводить такие эксперименты на людях жестоко, да и опасно в отсутствие врача.
>
> [*Испытуемый 2440V*]

Мы не отметили сколько-нибудь выраженного снижения показателя общего психического напряжения в выборке бриджпортских испытуемых, но субъективная оценка переживаемой жертвой боли оказалась несколько выше аналогичного показателя, полученного в йельском исследовании.

Начиная эту серию экспериментов, мы рассуждали так. Если бриджпортские испытуемые окажутся менее послушными, чем испытуемые из Нью-Хейвена, значит, можно будет заключить, что высокий уровень подчинения йельских испытуемых тесно связан с авторитетом Йельского университета; если же и в этом исследовании большинство испытуемых проявят полное подчинение, нам придется искать другие объяснения.

Хотя показатель степени подчинения, полученный в бриджпортских экспериментах, оказался несколько ниже йельского, тем не менее он был достаточно высок. Значительная часть бриджпортских испытуемых до конца подчинилась приказам экспериментатора (48% бриджпортских против 65% йельских испытуемых дошли до крайней отметки).

Как объяснить эти результаты? Для того чтобы потенциально опасные или деструктивные приказы воспринимались исполнителем как законные, они должны быть включены в соответствующую институциональную структуру. Однако не подлежит сомнению, что у бриджпортских испытуемых не было оснований доверять организации, под флагом которой осуществлялось это исследование. Эксперименты проводила некая неизвестная фирма, не предоставившая им никаких официальных подтверждений своих полномочий. Фирма располагалась в обычном офисном здании, ее название было указано во внутреннем справочнике, но никаких других данных, которые подтверждали бы солидность и авторитетность этой фирмы, у испытуемых не было. Можно предположить, что та покладистость, которую мы проявляем в различного рода учреждениях, связана не столько с оценкой репутации учреждения, сколько с представлением о том, что оно относится к *определенной категории учреждений*, и представление это у нас складывается на основании заявленных им функций. Кто-то предпочитает пользоваться услугами первоклассных банков, но огромное количество людей хранит свои деньги в мелких банках, не предъявляя особых требований к качеству обслуживания. Точно так же и бриджпортские испытуемые, возможно, просто не задумывались о том, что одна научная лаборатория может отличаться от другой.

Любопытно было бы продолжить исследования в этом направлении, постепенно сводя к минимуму фактор институциональной поддержки приказов экспериментатора. Может быть, удастся найти такой контекст, в котором подчинение сводится к нулю. Бриджпортский офис не обеспечил такого контекста: почти половина испытуемых до самого конца подчинялась приказам экспериментатора.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ЭКСПЕРИМЕНТЫ

Можно вкратце рассказать о дополнительных экспериментах, проведенных в рамках йельской серии. В повседневной жизни подчинение и неподчинение часто проявляется в контексте группы. Результаты многочисленных психологических исследований, посвященных изучению группы, дают нам основания полагать, что групповые воздействия оказывают мощное влияние на реакции подчинения и неподчинения авторитету. Для исследования этих эффектов мы провели отдельную серию экспериментов, в которых непосвященный испытуемый выполнял то же самое задание, что и помощник экспериментатора. В одной из ситуаций два помощника в середине эксперимента отказались подчиниться экспериментатору. Девяносто процентов наивных испытуемых последовали примеру товарищей и восстали против экспериментатора. В другой ситуации подставные испытуемые послушно выполняли все требования экспериментатора, и это обстоятельство несколько укрепило власть экспериментатора. Согласно условиям третьего эксперимента, наивный испытуемый и помощник экспериментатора работали в паре, причем именно последний переключал тумблеры генератора. Мы хотели посмотреть, как проявит себя испытуемый в роли соучастника. Только трое из сорока испытуемых проявили в этой ситуации неподчинение. И наконец, в четвертой ситуации испытуемые имели возможность самостоятельно выбирать напряжение тока для наказания ученика. Подставные испытуемые каждый раз предлагали применить более сильный удар, и в этой ситуа-

ции одни испытуемые противостояли групповому давлению и настаивали на применении более слабого удара, а другие соглашались с группой.

Помимо данной серии экспериментов были проведены и другие. В одной из них испытуемыми были женщины, а в другой изучались эффекты двойственного, несанкционированного и противоречивого давления авторитета. И наконец, в последней серии экспериментов исследовалось, как влияют личные отношения между жертвой и испытуемым на подчинение испытуемого авторитету экспериментатора. Результаты этих экспериментов будут рассмотрены в других работах, иначе данный отчет растянется до размеров монографии.

Очевидно, что дальнейшее исследование феномена подчинения можно проводить в разных направлениях. Какие реакции жертвы в наибольшей степени способствуют неподчинению испытуемого? Может быть, пассивная реакция жертвы произведет на испытуемого более сильное впечатление, чем энергичные протесты? Какие условия вступления в систему авторитарно-иерархических отношений вызывают наибольшее подчинение? Изменится ли поведение испытуемого, если он будет действовать анонимно и в маске? Какие условия способствуют осознанию ответственности за собственные действия? Каждый из поставленных вопросов может стать темой отдельного исследования, и каждый может быть изучен в рамках общей экспериментальной процедуры.

УРОВНИ ПОДЧИНЕНИЯ И НЕПОВИНОВЕНИЯ

Из всех полученных нами результатов особого внимания заслуживает тот факт, что во всех экспериментах испытуемые продемонстрировали высокий уровень подчинения. Нужно отметить, что требование причинить человеку боль с помощью электрического тока, несмотря на протесты «наказуемого», вызывало у испытуемых возмущение, а некоторые называли его глупым и бессмысленным. Однако, несмотря на высказываемое возмущение, многие испытуемые выполняли требования экспериментатора. Число послушных испытуемых превзошло все наши ожидания. Начиная исследование, мы предполагали, что большинство испытуемых не пойдут дальше отметки «Высокое напряжение». Но практика показала, что многие испытуемые готовы применить по приказу экспериментатора самые мощные разряды. Ясно, что для отдельных испытуемых этот эксперимент стал удобной возможностью для выплеска агрессивности. Но в отношении остальных эксперимент показывает, как глубоко укоренена в человеке склонность подчиняться авторитетам и как легко заставить человека подчиниться даже в том случае, если он понимает, что своим подчинением причиняет вред другому человеку. Но это еще не все. По ходу эксперимента испытуемый обнаруживает, что все больше втягивается в ситуацию, но никак не может выпутаться из нее.

Мы сделали попытку формализовать отклонение реальных результатов от прогнозируемых. Для этого была разработана следующая процедура. Группа специалистов получала детальное описание экспериментальной ситуации, после ознакомления с которым их просили предсказать поведение ста гипотетических испытуемых. Исходя из обозначений на контрольной панели электрогенератора, каждый экс-

перт должен был указать, какая доля испытуемых и в какой момент, по его мнению, откажется от дальнейшего участия в эксперименте. Эксперты давали свои прогнозы, не зная о реальных результатах исследования. Большинство из них недооценили уровень подчинения, продемонстрированный испытуемыми.

Рис. 8.3 графически иллюстрирует расхождения между реальными результатами и прогнозами экспертов. (В роли экспертов выступили 40 психиатров одного из ведущих медицинских институтов.) Психиатры прогнозировали, что большинство испытуемых не пойдут дальше десятой отметки (150 вольт; после этого удара ученик начинает требовать, чтобы его отпустили). Согласно предположениям экспертов, к двадцатому удару (300 вольт; жертва оказывается не в состоянии произнести ни звука) количество послушных испытуемых сократится до 3,73% и только примерно 0,1% испытуемых применят самый сильный удар. Однако, как показывает график, реальное поведение испытуемых оказалось совсем другим. Шестьдесят два процента испытуемых до конца выполняли приказы экспериментатора. Действительность обманула ожидания.

Почему прогноз психиатров оказался столь неточным, почему они недооценили силу тенденции к подчинению? Возможно, причина этого кроется в том, что они в своих прогнозах исходили из неадекватной концепции детерминации человеческого поведения. Эта концепция была сфокусирована исключительно на мотивах поведения, как если бы эти мотивы действовали в вакууме, вне связи с другими факторами. Сосредоточенность на мотивах абсолютно уместна в тех случаях, когда перед психиатром стоит задача высвобождения подавленных импульсов пациента, который лежит перед ним на кушетке, но поскольку в данном случае нас интересует поведение человека в определенной среде, необходимо учитывать особенности си-

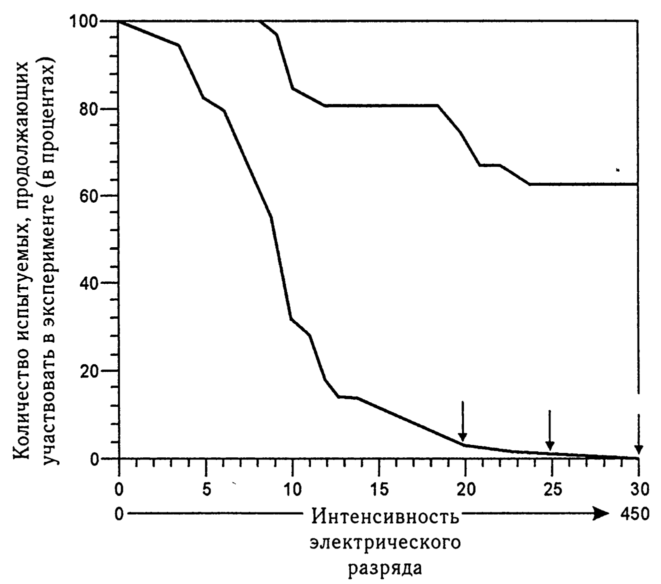


Рис. 8. 3. Прогнозируемое и реальное поведение испытуемых в ситуации вербальной обратной связи

туации, в которой проявляются указанные мотивы. Любая ситуация оказывает определенное давление на индивида. Она вынуждает, а порой и прямо подталкивает его к тем или иным действиям. В определенных обстоятельствах поведение индивида обусловливается не его личностными особенностями, а особенностями ситуации, в которой он оказался.

Многие из тех, кто плохо знаком с нашими экспериментами, называют испытуемых, применивших самый сильный удар тока, садистами. Глупо было бы пытаться искать для этих людей какое-то одно всеобъемлющее определение. С таким же основанием мы, увидев человека, стремительно увлекаемого бурным потоком, могли бы сказать, что он быстро плавает. Всегда нужно учитывать контекст поведения. Входя в лабораторию, испытуемый вовлекается в ситуацию, имеющую свою логику развития. В данном случае проблема состоит в том, как выпутаться из ситуации, которая принимает совершенно безобразный оборот.

То, что задача высвобождения оказывается столь трудной, свидетельствует о мощности сил, удерживающих испытуемого у контрольной панели генератора. Следует ли трактовать эти силы как личные мотивы или же они являются результатом возникшей социальной структуры и влияний ситуационного поля?

Мне представляется, что для полного понимания поведения испытуемого необходимо учитывать оба момента. Человек приходит в лабораторию, обладая определенными личностными и поведенческими тенденциями, имея свое отношение к авторитетам и агрессии, но попадает в социальную структуру, которая не менее реальна и объективна, чем его личностные диспозиции. С точки зрения теории личности можно поставить следующие вопросы. Какие личностные механизмы позволяют человеку переложить ответственность за свои поступки на авторитетное лицо? Что за мотивы скрываются за реакциями подчинения и неподчинения? Приводит ли ориентированность на авторитет к сбоям системы «стыд—вина»? Какие когнитивные и эмоциональные механизмы защиты задействованы в послушном и непослушном поведении?

Однако мы не ставили своей задачей выяснить, какие именно мотивы заставляют испытуемого подчиняться приказам экспериментатора. Наши эксперименты были направлены на изучение ситуационных переменных, вызывающих подчинение. В одной из своих работ (Milgram, 1963) я обстоятельно анализировал те структурные характеристики экспериментальной ситуации, которые порождают высокий уровень подчинения, и нет нужды повторять сказанное. Экспериментальные вариации сами по себе говорят о том, что мы пытались исследовать эту структуру, систематически изменяя ее и регистрируя изменения в поведении испытуемого. Очевидно, что в одних ситуациях испытуемый более склонен подчиняться экспериментатору, чем в других. Однако этот факт еще не свидетельствует об ослаблении или усилении того или иного мотива. Возможно, в ситуациях, в которых отмечен высокий уровень подчинения, действуют своего рода пусковые механизмы, актуализируя в каждом испытуемом его самые сильные и при этом, быть может, наиболее индивидуально окрашенные мотивы. Можно также предположить, что эти ситуации просто задействуют большее количество мотивов, причем более разнообразных. Но какие бы мотивы ни стояли за поступком (а мы вряд ли когда-нибудь сможем говорить об этом вполне определенно), каждый поступок можно изучать как прямую функцию ситуации, в которой он совершается. Наше исследование характеризует-

ся именно таким подходом: все поведенческие проявления мы соотносили с последовательно изменяемыми характеристиками ситуационного поля. В результате подобных исследований может оформиться убедительная *теория ситуации*, столь необходимая для социальной психологии. Эта теория, во-первых, выработает адекватный язык для описания ситуаций, во-вторых, разработает типологию ситуаций и, наконец, объяснит, каким образом конкретные характеристики той или иной ситуации приобретают психологическое качество[1].

ПОСТСКРИПТУМ

В нашем исследовании приняли участие около тысячи взрослых испытуемых. Было сделано много частных выводов относительно факторов, от которых зависит подчинение или неподчинение авторитету. Мы вкратце рассказали о некоторых из них, более подробный отчет будет представлен позже.

Есть, однако, ряд выводов общего порядка, о которых мне хотелось бы сказать. Они не вытекают непосредственно из результатов эксперимента и не подтверждаются какими-либо количественными показателями, но я не могу не упомянуть о них. Я пришел к ним интуитивно, просто наблюдая за поведением испытуемых в ситуации давления со стороны авторитетного лица. Эти выводы дались мне непросто, ибо противоречили многим моим прежним представлениям, и поскольку они основаны лишь на моих личных впечатлениях, я допускаю, что многие из тех, кто не имел подобного опыта наблюдения, не согласятся с ними.

Я видел, как достойные люди, подчиняясь требованиям авторитетного лица, с ошеломляющим постоянством совершают бессердечные, жестокие поступки. Порядочные и ответственные в повседневной жизни, эти люди с готовностью шли на поводу у авторитета, принимая безо всякой критики его видение ситуации, позволяя ему диктовать отношение к ней, и в результате оказывались в ловушке, были вынуждены выполнять жестокие приказы.

Каковы пределы этого подчинения? Мы неоднократно пытались установить границы, после которых подчинение стало бы невозможным. Мы ввели в экспериментальную процедуру крики «ученика», но этого оказалось недостаточно. Ученик жаловался на боль в сердце, но испытуемый продолжал наказание. Ученик молил, чтобы его отпустили, его ответы уже больше не регистрировались на сигнальном табло, а испытуемый по-прежнему наказывал его током. Начиная эксперименты, мы не предполагали, что для пробуждения непокорности потребуются столь драматические меры воздействия. Каждая следующая мера вводилась только после того, как предыдущая доказывала свою неэффективность. Последней попыткой положить конец подчинению было введение ситуации, предполагающей физический контакт испытуемого с жертвой. Но и в этих условиях первый же испытуемый послушно выполнил приказы экспериментатора и применил самое сильное наказание. Доля покорных испытуемых в этой ситуации составила 25%.

---

[1] Я признателен профессору Говарду Левенталю из Йельского университета за оказанную им помощь в написании этой главы.

То, что я наблюдал в лаборатории, не может не тревожить меня. Эти наблюдения заставляют думать, что человеческая натура, или, вернее, тип характера, воспитанный в американском демократическом обществе, не служит надежной гарантией против жестокого и бесчеловечного обращения, которому одни граждане могут подвергнуть других по указанию властей. Многие люди делают то, что им указывают, не особенно задумываясь о содержании диктуемых действий и не терзаясь угрызениями совести, если эти указания исходят от человека, который воспринимается как представитель законной власти. Если в нашем исследовании некий экспериментатор смог подчинить себе взрослых людей, заставив их подвергнуть болезненным ударам тока пятидесятилетнего человека вопреки его протестам, то на какие же поступки может толкнуть граждан правительство, которое обладает куда большим авторитетом и огромными властными полномочиями? Разумеется, здесь возникает другой, чрезвычайно важный, вопрос: могут ли возникнуть в американском обществе преступные политические организации? Настоящее исследование не дает на него ответа.

Гарольд Дж. Ласки в своей статье «Опасности подчинения» пишет:

> ...цивилизованность означает, помимо всего прочего, нежелание причинять другому человеку боль. И если рассуждать в пределах этого определения, то тех, кто бездумно подчиняется приказам авторитетных лиц, нельзя считать цивилизованными людьми.
>
> Если мы не хотим, чтобы наша жизнь была лишена смысла и значения, мы не должны соглашаться с тем, против чего восстает душа, соглашаться только из уважения к традициям, условностям или авторитетам. Мы можем ошибаться в своем несогласии; но если мы принимаем предлагаемую нам данность, которая не совпадает с нашими субъективными представлениями, значит, мы отказываемся от самовыражения. Поэтому свобода в государстве предполагает необходимость всеобщего и постоянного сомнения в необходимости следовать указаниям властей.

9

Интерпретация феномена подчинения: заблуждения и факты[1]

Нам не удалось найти такого задания, от выполнения которого — через некоторое время или сразу — отказывались бы люди, ставшие участниками экспериментальной ситуации...

М. Орн

I

В 1968 году в октябрьском номере *International Journal of Psychiatry* Орн и Холланд попытались дать свою интерпретацию результатов моих экспериментов по изучению феномена подчинения и неподчинения авторитету. Я отвечу здесь на их комментарии и попутно поразмышляю о некоторых общих вопросах, которые затрагивает Орн и которые звучат в его критике[2].

Прежде всего хочу отметить, что Орн не ставит под сомнение сами результаты наших экспериментов, посвященных изучению феномена подчинения, а сосредоточивается главным образом на интерпретации психологического значения полученных данных о поведении испытуемых. Это согласие в интерпретации поведения чрезвычайно важно. Во-первых, оно обеспечивает нас общей стартовой площадкой для начала дискуссии. Во-вторых, оно усложняет задачу критика. Оставим пока открытым вопрос о том, действительно ли наш испытуемый настроен столь настороженно и недоверчиво, как полагает Орн, и будем исходить только из того, что испытуемый проявляет подчинение по отношению к экспериментатору. Критик тем не менее обязан спросить, почему это происходит. Мы не можем так просто отмахнуться от вопроса, какие именно силы заставляют испытуемого покорно следовать указаниям экспериментатора. Попытка объяснить послушание испытуемого методологическими огрехами моделируемой ситуации не кажется мне продуктивной, ибо такой подход не приближает нас к пониманию сущности изучаемого явления. Правомерность

---

[1] Автор выражает глубокую признательность Барбаре Клайн, Мэри Ингландер и Линн Стейнберг за помощь в подготовке этой статьи.

Первая публикация в «The Social Psychology of Psychological Research», ed. by Arthur G. Miller, New York: The Free Press, 1972, pp. 139–154. Перепечатывается с разрешения Александры Милграм.

[2] Отвечая на критику Орна и Холланда, я буду упоминать только имя Орна, что ни в коем случае не означает, что я недооцениваю вклад доктора Холланда. Я использую имя одного автора для краткости, а также желая подчеркнуть, что объектом моей критики является методология, которая ассоциируется в сознании многих людей с именем Орна.

интерпретации феномена подчинения в терминах требуемых характеристик (demand characteristics) можно оспорить на основании двух моментов.

1) При такой интерпретации послушание выступает как побочный результат, что мешает нам обратиться к анализу сути данного явления.
2) Предлагаемая интерпретация, претендуя на объяснение феномена, на деле лишь умаляет его значение.

Есть и еще одно соображение, заставляющее усомниться в правомерности критики Орна. Мы поступаем абсолютно оправданно, когда принимаем то или иное поведение как некую данность, и уже затем выдвигаем предположения, касающиеся его психологической подоплеки. Здесь есть одна тонкость. Перенос внимания с поведенческого уровня на психологический ни в коем случае не отменяет необходимости подтверждения выдвигаемых предположений фактами. Орн же, как мне кажется, счел, что, сместив акценты, он волен исходить из умозрительных рассуждений, подкрепляя их «примерами из жизни». И в этом его ошибка. Любое утверждение должно основываться на научно обоснованных фактах, но именно им принадлежит решающая роль в дискуссии.

II

Критические суждения Орна характеризуются тем, что он придает чрезмерное значение одному спорному моменту, который несложно скорректировать с помощью контрольных процедур и который поэтому не играет решающей роли. Первое и главное возражение Орна состоит в том, что испытуемые не «приняли за чистую монету» предложенную им экспериментальную ситуацию. Чтобы внести полную ясность в этот вопрос, попробуем определить, в чем именно могли усомниться испытуемые. Во-первых, они могли не поверить в то, что эксперимент направлен на исследование процессов памяти и обучения; во-вторых, они могли сомневаться в том, что ученик действительно подвергается болезненным ударам тока; и, в-третьих, они могли заподозрить, что основным объектом изучения является вовсе не ученик. Из этих трех пунктов особенно важен второй: эксперимент имеет смысл только до тех пор, пока испытуемый верит в то, что он подвергает ученика болезненному наказанию током. Но в том-то и дело, что большинство испытуемых действительно считали, что жертва испытывает боль; только часть их сомневалась в этом, и всего лишь несколько испытуемых не поверили в реальность ситуации. Я утверждаю это на основании высказываний и поведения испытуемых во время эксперимента, а также на основании результатов постэкспериментального интервью и результатов опроса, проведенного через год. Орн утверждает, что мы не представили никаких данных на этот счет. Это неправда. Вот выдержка из первого опубликованного нами отчета:

> За небольшим исключением практически все испытуемые не сомневались в реальности предложенной им экспериментальной ситуации: они действительно думали, что подвергают человека разрядам электротока, и были уверены в том, что наиболее сильные удары чрезвычайно болезненны. В состоявшейся после эксперимента бесе-

де испытуемым задавали вопрос: «Насколько болезненными для ученика были последние из примененных вами ударов?» Испытуемые отмечали свои ответы на 14-балльной шкале с диапазоном оценок от «Совершенно безболезненные» до «Чрезвычайно болезненные». Все полученные оценки были отнесены испытуемыми к высшей, 14-й категории («Чрезвычайно болезненные») при среднем значении 13,42 (1963, p. 375).

Еще одним убедительным доказательством искренности испытуемых, вовлеченных в конфликтную ситуацию, является их напряженное состояние в ходе эксперимента. Этот факт запротоколирован и представлен в виде стенограмм (1963), данных опроса (1965 b) и видеоотчетов (1965 a). Во время наших недавних публичных дебатов с Орном (1969) кто-то из аудитории заметил, что он мог бы согласиться с интерпретацией Орна, если бы имелись хоть какие-то свидетельства того, что испытуемые действительно заняли лицемерную позицию. Он назвал трактовку Орна несостоятельной ввиду явно напряженного состояния испытуемых. Предположение Орна, что испытуемые просто *притворялись* в угоду экспериментатору (в то время как они потели, дрожали и заикались), совершенно лишено оснований. Точно так же можно заявить, что больной, страдающий гемофилией, истекает кровью из желания дать заработать своим врачам. Безусловно, я мог бы исправить то негативное представление, которое сложилось обо мне у Д. Баумринд (Baumrind,1964) и других, критикующих мой эксперимент на том основании, что он вызвал у испытуемых напряжение, если бы использовал в свою защиту орновскую интерпретацию. Но это было бы нечестно, ибо ситуация *действительно* содержала в себе конфликт, мощный и острый, и мы не имеем права игнорировать это обстоятельство.

Оценки испытуемыми степени болезненности ударов (табл. 9.1) во всех экспериментальных ситуациях оказались очень высокими, приближаясь к максимальным. В ситуации (02), когда испытуемый слышит, но не видит свою жертву, средняя оценка послушных испытуемых составляет 11,36, то есть лежит в верхнем диапазоне 14-балльной шкалы («Чрезвычайно болезненные удары»). Более половины послушных испытуемых выбрали максимальную оценку, а один испытуемый даже поставил «плюс», дав тем самым понять, что считает недостаточно сильным определение «чрезвычайно болезненные». Из 40 испытуемых, побывавших в этой ситуации, только двое (причем оба из категории послушных) ответили, что не думают, что жертва получала болезненные удары (оценки 1 и 3). Напрашивается предположение, что для этих испытуемых наша имитация оказалась недостаточно убедительной. Однако все не так просто, поскольку здесь вполне мог вступить в действие защитный механизм отрицания. Возможно, испытуемый, вспоминая свое состояние во время эксперимента, когда он подвергал жертву ударам тока, кое-что переосмыслил и сместил некоторые акценты, что дало ему возможность представить свои действия в более благоприятном свете. Здесь возникает вопрос: был ли он твердо убежден в том, что жертва не страдает от боли или это осталось только мимолетным предположением, одним из многих, промелькнувших у него в голове?

Ясное и объективное представление о том, как испытуемые оценивают степень своей уверенности в реальности экспериментальной ситуации, можно получить, ознакомившись с их ответами на пункты вопросника, который был разослан им через год после участия в эксперименте. В табл. 9.2 представлено распределение ответов на четвертый пункт.

Таблица 9.1

Оценка испытуемыми болезненности разрядов

Условия	Послушные испытуемые S's		Непокорные испытуемые S's		
	$\bar{x}$	*n*	$\bar{x}$	*n*	$\bar{x}$
Слабая обратная связь	13,50	(20)	13, 27	(11)	13,42
Голосовая обратная связь	11,36	(25)	11,80	(15)	11,53
Близость	12,69	(16)	11,79	(24)	12,15
Физический контакт	12,25	(28)	11,17	(12)	11, 93
Запись электрокардиограммы (a)	11,40	(26)	12,25	(14)	11,70
Запись электрокардиограммы (b)	11,98	(20)	12,05	(20)	12,02
Бриджпортский эксперимент	11,79	(19)	11,81	(18)	11,80
Женщины	12,88	(26)	12,07	(14)	12,60
В отсутствие экспериментатора	11,67	(31)	12,39	(9)	11,83

Можно по-разному оценивать эти результаты. Говоря о позитивных моментах, отметим, что только 4% испытуемых *не* безоговорочно верили в то, что ученик подвергается ударам тока, тогда как 96% испытуемых лишь в той или иной степени считали, что это действительно так. Если рассматривать эти результаты в негативном ключе, можно отметить, что только половина от общего числа испытуемых вполне поверила в обман. Однако если подходить к результатам беспристрастно, справедливее будет сказать, что три четверти от общего числа испытуемых (а именно те, кто выбрал ответы 1 и 2), по их собственному признанию, были убеждены в том, что подвергают ученика болезненным разрядам тока. Разумеется, было бы удобнее думать, что испытуемые не поверили в мистификацию, но ведь это не так. Только 20% испытуемых сказали, что у них были серьезные сомнения.

Дэвид Розенхен из Свортмор Колледжа повторил мои эксперименты по изучению подчинения, желая найти базовый критерий для оценки степени подчинения, который он мог бы использовать в своих дальнейших исследованиях. Он разработал свою, очень тщательную, процедуру опроса испытуемых. Отличие его методики от нашей состоит, в частности, в том, что по окончании эксперимента собеседова-

Таблица 9.2

Ответы испытуемых на вопрос о вере в реальность ситуации

Во время эксперимента	Непослушные испытуемые	Послушные испытуемые	Все испытуемые
1. Я был убежден, что ученик получает болезненные удары током	62,5% (230)	47,9% (139)	56,1% (369)
2. Хотя у меня и были сомнения, я все же полагал, что ученик получает удары током	22,6% (83)	25,9% (75)	24% (158)
3. Я не знал, получает ученик удары током или нет	6% (22)	6,2% (18)	6,1% (40)
4. Хотя у меня и были сомнения, я все же полагал, что ученик не получает удары током	7,6% (28)	16,2% (47)	11,4% (75)
5. Я был убежден, что ученик не получает удары током	1,4% (5)	3,8% (11)	2,4% (16)

ние с испытуемыми проводит независимый эксперт. Он требует от испытуемого подробного отчета о его переживаниях во время эксперимента и досконально исследует его отношение к экспериментальной ситуации, задавая при этом самые прямые вопросы, например: «Неужели вы и в самом деле не почувствовали никакого подвоха?» При том, что вывод о полной вовлеченности испытуемого в экспериментальный конфликт делался на основании очень строгих критериев, Розенхен сообщает, что (согласно оценке независимых экспертов) 68,9% испытуемых полностью поверили в подлинность ситуации, причем 85% этих испытуемых до самого конца выполняли предписания экспериментатора. (Должен заметить, что в выборке Розенхена испытуемые были моложе по сравнению с теми, кто участвовал в оригинальном исследовании, и этим, вполне возможно, объясняется более высокий уровень подчинения)[1].

Результаты моего исследования можно подвергнуть сравнительному анализу. Сопоставляя уровень подчинения «доверчивых» испытуемых с уровнем подчинения прочих испытуемых, мы обнаруживаем лишь незначительные отклонения. Так, например, в ситуации 02, когда испытуемый не видит свою жертву (голосовая обратная связь), полное подчинение продемонстрировали 58% «доверчивых» испытуемых (ответы 1 и 2); в группе «абсолютно доверчивых» (ответ 1) послушными оказались 60% испытуемых. Сравнив подобным образом результаты, полученные в других экспериментальных ситуациях, мы получаем весьма незначительное снижение уровня подчинения. Эти колебания не отменяют значения полученных результатов, ибо общие закономерности остаются неизменными.

Одним словом, подавляющее большинство испытуемых восприняли экспериментальную ситуацию как подлинную. Согласно моей личной оценке, в каждой ситуации было всего 2–4 случая, когда испытуемый не верил в то, что жертва получает болезненные удары. Но я принял за правило не отбрасывать эти показатели, так как избирательное устранение данных, производимое на основании недостаточно определенных критериев, — прямая дорога к необоснованным гипотезам. Даже сейчас я не хочу их отбрасывать, потому что остается неясным, была эта недоверчивость причиной или следствием подчинения. Неужели Орну не приходит в голову, что здесь мы, возможно, имеем дело с рационализацией? Испытуемый чувствует, что его вынудили совершить неблаговидный поступок, и ему ничего не стоит объяснить свое поведение тем, что он якобы был убежден в нереальности ситуации. Я полагаю, что некоторые испытуемые приняли такую позицию уже постфактум, стараясь хоть как-то объяснить свое поведение. И это очень удобное объяснение. Оно помогает человеку сохранить хорошее представление о себе и, кроме того, дает ему воз-

[1] В диссертации Холланда (Holland, 1967), несмотря на серьезные процедурные ошибки, перечеркивающие возможность успешного воспроизведения моего эксперимента, тем не менее можно найти данные, подтверждающие мою правоту. Согласно его вычислениям, только 25% испытуемых были успешно вовлечены в содержащую подвох экспериментальную ситуацию. Холланд был бы абсолютно прав, если бы установил процентное соотношение послушных и непокорных испытуемых в этой группе. Мои подсчеты показывают, что 70% его «хороших» испытуемых продемонстрировали подчинение. Эта цифра ненамного превышает цифры, полученные в моем исследовании, но она того же порядка. К сожалению, Орн проводил свое исследование в 1967 году и использовал в качестве испытуемых студентов — выпускников психологического факультета. Автору следовало бы держаться как можно дальше от студентов-психологов. Худшей выборки испытуемых не найти для эксперимента, в котором фактор осведомленности играет фатальную роль.

можность похвалиться своим умом и проницательностью, дать понять, что его на мякине не проведешь.

Впрочем, гораздо важнее понимать роль отрицания в процессе подчинения и неподчинения в целом. Отрицание вовсе не является чем-то вроде *Deus ex machina,* который внезапно возникает в лаборатории, сметая все вокруг. Отрицание представляет собой лишь один из способов когнитивной регуляции, позволяющий испытуемому подстраиваться к экспериментальной ситуации, и поэтому не следует переоценивать значение этого механизма, — он способен объяснить поведение только некоторых испытуемых.

III

Теперь, когда мы разобрались во всех обстоятельствах, рассмотрим аргументы, которыми Орн подкрепляет свою мысль о том, что испытуемые разгадали все хитрости эксперимента. Прежде всего, он утверждает, что испытуемые, участвующие в психологических экспериментах, как правило, видят свою задачу в том, чтобы распознать «реальную» ситуацию и вести себя в соответствии с ней. Я не допускаю мысли, чтобы люди в массе своей были так недоверчивы, подозрительны и склонны искать подвох в действиях ученых. Не думаю также, чтобы почтовые служащие, школьные учителя, продавцы, инженеры и рабочие (а именно они были нашими испытуемыми) так уж хорошо понимали, что такое психологический эксперимент. Я согласен с Орном, когда он говорит, что в университетских кругах ходят всякие слухи о подобных начинаниях, но ведь эти сплетни — не более чем элемент общей атмосферы университетского городка, к которому наши испытуемые, как это должно быть известно Орну, в большинстве своем не имели никакого отношения (Orne,1963, 1965b). Одни из них имели очень высокие интеллектуальные показатели, другие, мягко говоря, не блистали умом. Только очень немногих можно было заподозрить в недоверчивом отношении к эксперименту и экспериментатору. Мы не заметили никаких признаков того, что испытуемые приходили с установкой «перехитрить» экспериментатора; напротив, некоторые даже пытались получить у него консультацию по личным проблемам: видимо, их представление о психологии ассоциировалось с приемом у врача-психоаналитика. Если согласиться с утверждением Орна, то в каком мире мы живем? В мире, населенном недоверчивыми, подозрительными людьми, где каждый имеет свои скрытые мотивы и думает только о том, как бы перехитрить другого? Я не думаю, что это соответствует действительности, даже если мы имеем дело с реальностью психологического эксперимента. Меня удивляет и огорчает не столько то, что Орн с подозрением относится к экспериментаторской деятельности, сколько то, что он приписывает подозрительность испытуемым. Он полагает, что все они, так же как он сам, ищут тайные мотивы и скрытый смысл, тогда как на самом деле это свойственно лишь отдельным испытуемым, отличающимся параноидальным восприятием окружающего.

Орн заявляет, что в самой экспериментальной процедуре есть несообразности, которые выдают обман. По его словам, испытуемого должен настораживать тот факт, что экспериментатор, желающий исследовать предполагаемую взаимосвязь

между наказанием и обучением, просит его наказывать током ученика, тогда как мог бы делать это и сам. Если бы Орн прочел ту выдержку из инструкции, которая приведена в первом опубликованном отчете о наших экспериментах (Milgram, 1963), он бы понял, что испытуемому отводится определенная роль в эксперименте, и ему разъясняют, почему именно должен наказывать ученика. Вот что говорил экспериментатор каждому испытуемому перед началом эксперимента:

> Мы пока что не знаем, действительно ли наказание помогает в обучении, как не представляем и того, имеет ли значение, кто именно применяет наказание. Может быть, взрослый обучается быстрее, если его наказывает человек, который моложе или, наоборот, старше его? Мы не знаем этого, как не знаем и многих других вещей. Поэтому мы пригласили на эксперимент людей разного возраста и разных профессий. Одни играют роль учителя, другие — роль ученика. Мы хотим выяснить, как именно влияют друг на друга разные люди в ситуации, когда один выступает в роли учителя, а другой в роли ученика, и хотим также узнать, как в этой ситуации наказание сказывается на обучении.

Еще одним моментом, вызывающим недоверие, является, по мнению Орна, «несоответствие между тривиальностью провозглашаемой цели эксперимента и невозмутимостью экспериментатора, с одной стороны, и тяжестью страданий жертвы, с другой». У меня имеются убедительные аргументы, опровергающие это обвинение. Во-первых, люди, не имеющие специальной подготовки, как правило, не способны составить адекватного представления о степени важности и новизны того или иного научного исследования, а во-вторых, отстраненная, невозмутимая манера поведения официального лица совершенно обычна для нашего времени. Поэтому экспериментатор выглядит в своей роли совершенно естественно и это делает ситуацию еще более правдоподобной. Впрочем, спор этот легко разрешим: достаточно посмотреть, поверили ли в реальность ситуации сами испытуемые[1].

Подход с точки зрения «требуемых характеристик» всегда является взглядом *poste facto*, и в этом его главный недостаток. Такая позиция лишает Орна возможности предполагать, каковы будут результаты научного исследования. Он может лишь оспаривать их, когда они уже получены. Но ведь даже если анализировать имеющиеся результаты с позиции «требуемых характеристик», нельзя не заметить, что практически все слагаемые ситуации подсказывали испытуемому, что он должен прекратить эксперимент, настоятельно побуждали его отказаться от выполнения приказов экспериментатора, просто многие испытуемые оказались не в состоянии сделать это.

И наконец, порою Орн в своей интерпретации эксперимента ставит все с ног на голову. По его словам выходит, что испытуемому приказывали наказывать сильным и опасным для здоровья электрическим током отчаянно протестующего человека. Но это далеко не так. В экспериментальной процедуре заложен элемент развития, который должен сдерживать испытуемого, выполняя контролирующую функцию.

[1]Недавно Ринг, Уоллстон и Кори (Ring, Wallston & Corey, 1970) провели аналогичный эксперимент по изучению феномена подчинения. В этом эксперименте поведение экспериментатора было более непосредственным и неформальным, что, однако, не повлияло на уровень подчинения. Испытуемый наказывал ученика не ударами тока, а все более резкими и болезненными для слуха шумами, которые через наушник поступали ученику в ухо. Девяносто один процент испытуемых продемонстрировали подчинение.

Начальные стадии эксперимента протекают гладко и спокойно, здесь мало что предвещает конфликт; лишь постепенно, по мере того как испытуемый применяет все более сильные разряды, ситуация становится конфликтной. На ранних стадиях, в которых согласится участвовать любой разумный человек, испытуемый исподволь, незаметно для себя вовлекается в конфликт, и к тому времени, когда конфликт становится очевидным, испытуемый уже действует по инерции, он не может отступить от процедуры и в результате оказывается в ловушке. Постепенность развития ситуации, выраженная в поэтапном нарастании мощности разрядов, играет важную роль в возникновении состояния подчиненности, а также, помимо всего прочего, коренным образом отличает наш эксперимент от других, в частности от эксперимента с азотной кислотой, в котором нет этого временного компонента.

IV

Поскольку Орн часто ссылается на свои эксперименты, считаю нужным прокомментировать их. Многие из них трудно назвать экспериментами в строгом смысле слова, это скорее инциденты — случаи, происшедшие с одним или двумя индивидами. Орн редко берет на себя труд исследовать эти эпизоды при более широкой выборке испытуемых, что позволило бы получить полный набор возможных реакций. Впрочем, обращение к инцидентам по сравнению с другими методами, которыми пользуется Орн, можно считать сильной стороной его исследования, так как зачастую он обходится вообще без всяких фактических данных, с важным видом подкрепляя свои утверждения разными анекдотическими историями. Метод анекдота вряд ли может быть использован в науке. Насколько мне известно, ни один спор еще не был разрешен с его помощью. Но тем не менее ничто не мешает нам проанализировать истории Орна, хотя бы для того, чтобы показать их неуместность в данном контексте.

Орн рассказывает о случае, происшедшем лет восемьдесят назад. Одну женщину под гипнозом спровоцировали на ряд асоциальных поступков (например, заставили наброситься с ножом на жертву), но не смогли заставить раздеться перед группой мужчин, и из этого Орн заключает, что женщина не верила в то, что нож, который она держит в руках, настоящий и что им можно поранить человека. Но этот вывод совершенно безоснователен. Мы не можем даже предполагать, какие мысли были в голове у женщины, и ни у меня, ни у него нет в руках объективных фактов, которые бы свидетельствовали в пользу одного из нас.

Однако можно найти и другой, более существенный изъян в рассуждениях Орна. Он утверждает, что такой поведенческий акт, как раздевание, имеет совершенно конкретное значение, которое «выходит за рамки той или иной ситуации» (Orne, 1968, p. 228), и именно поэтому никогда не будет совершен под гипнозом. Можно себе представить, как гипнотизер, возвышаясь над бедной женщиной, зловещим голосом повторяет: «Ты в моей власти! Раздевайся! Раздевайся!» Рассуждения Орна, возможно, и представляют интерес, но остается непонятным, какое отношение они имеют к нашим экспериментам, ведь мы ставили своей задачей понять, чего может добиться от человека авторитетное лицо, применяя свою власть через обычные каналы воздействия.

Офицеру не нужно обладать особым магнетизмом или принимать угрожающие позы для того, чтобы заставить солдата подчиниться приказанию. Отношения сторон жестко определены иерархической социальной структурой, и это имеет решающее значение для поведения. Социальная структура не есть нечто мистическое. В сознании подчиненного она представлена убеждением, что другой человек в силу своего статуса имеет право диктовать ему определенный тип поведения.

Впрочем, давайте вернемся к той нераздевшейся женщине, только перенесем фокус своего внимания с несущественного вопроса о гипнотизме на более существенную проблему и поговорим о социальной структуре. Известно, что в ситуации, предполагающей жестко установленную структуру ролевых отношений, например на приеме у гинеколога, женщина не только раздевается, но и позволяет врачу тщательно исследовать ее тело. И здесь напрашивается следующий вывод: даже гипноз не может вызвать того, что легко и рутинно вызывают легитимированные социальные роли. Именно это и было предметом нашего исследования: наши испытуемые не были загипнотизированы, но им была отведена определенная роль, ставившая их в подчиненное положение по отношению к экспериментатору.

Хочу указать и на такой момент. Женщина, пришедшая к врачу, не отрицает, что она раздевается перед посторонним мужчиной, а определяет значение этого акта таким образом, что он становится позволительным. В нашем эксперименте испытуемый не отрицает, что он подвергает ученика ударам тока, но определяет значение этого акта в соответствии с конструктивными целями эксперимента, о которых говорил ему экспериментатор. Переопределение значения поступка в ситуации подчинения — вовсе не альтернатива послушанию, а его типичная когнитивная компонента[1].

Орн утверждает, что из экспериментального контекста нельзя извлечь никаких выводов относительно механизмов подчинения, действующих в реальной жизни. Доказательная база этого утверждения ограничивается спекулятивным анекдотом. Анекдот преподносится как аналогия моему эксперименту, но при внимательном анализе оказывается совершенно неубедительным.

Орн заявляет:

> Если вы думаете, что из экспериментального контекста можно извлечь однозначные выводы относительно механизмов подчинения, действующих в реальной жизни, то я советую вам провести такой эксперимент. Попросите своего секретаря напечатать письмо и затем, убедившись, что оно напечатано без ошибок, разорвите его и попросите секретаря снова напечатать его. Убежден, что после двух-трех экспериментальных проб вы останетесь без секретаря.

Мне трудно понять, какое отношение имеет этот анекдот к моему эксперименту или к реальной жизни. В моем эксперименте поведенческий акт обоснован разум-

[1]Орн может поставить вопрос так: можно ли придумать некий *эксперимент*, в котором женщина будет раздеваться? Безусловно, такой эксперимент возможен. Естественно, необходимость раздевания должна быть разумно обоснована экспериментатором. Подобный опыт был проведен в Вашингтонском университете Мастерсом и Джонсон (Masters & Johnson, 1966). Их эксперимент был посвящен исследованию сексуальных реакций, и женщины-испытуемые — некоторые из них были проститутками, но остальные обычными женщинами — не только раздевались перед исследователями, но и мастурбировали и даже вступали в половой акт. Почему Орн не написал по этому поводу статью? Он мог бы заявить, что женщины не верили в реальность коитуса, потому что исследователи были абсолютно невозмутимы.

ными соображениями, а именно — необходимостью исследования роли наказания в обучении. Но даже если отрешиться от экспериментального контекста и посмотреть на феномен подчинения в реальной жизни, то и здесь этот анекдот вряд ли уместен. Даже в армии все деструктивные приказы получают разумное обоснование. Когда военные сжигают деревню, в которой живут ни в чем не повинные мирные люди, они делают это либо для устрашения населения, либо для того, чтобы вынудить его к сотрудничеству, либо во имя возмездия. Если бы начальник привел секретарше хоть какие-то обоснования своего поступка, то история имела бы другой финал.

Эксперименты по изучению криминального поведения, которые часто вспоминает Орн, также имеют мало сходства с моим экспериментом или с реальной жизнью. В этих экспериментах испытуемому приказывали ударить ножом манекен или плеснуть в него азотной кислотой. Как утверждает Орн, испытуемый подчинялся, потому что знал, что никому не причинит вреда. То же самое, по мнению Орна, происходит в эксперименте по изучению подчинения. Но я не согласен с этим утверждением. В эксперименте с азотной кислотой от испытуемого требуют совершить бессмысленный акт агрессии, тогда как в моем эксперименте акт агрессии вписан в систему конструктивных целей, мотивирован необходимостью исследования процессов памяти. Подчинение выступает не как конечная цель, а как инструментальный элемент ситуации, которая представляется испытуемому важной и значительной. Кроме того, в отличие от эксперимента с азотной кислотой, в моем эксперименте экспериментатор однозначно отвергает возможность причинения человеку вреда. Он говорит: «Хотя удары могут быть чрезвычайно болезненными, они не вызывают повреждения тканей». (Кроме того, испытуемый видит, как ученику после прикрепления электрода наносят на запястье специальную пасту, которая «предотвратит ожоги и появление волдырей».) Сигналы о причиняемом вреде исходят из других источников, и испытуемому приходится сопоставлять информацию, которую дают ему его органы чувств, с информацией, полученной от экспериментатора, — в конечном итоге он сам должен решить, может ли он доверять словам экспериментатора и следует ли и далее выполнять его требования. Большинство аргументов Орна игнорируют этот важнейший аспект эксперимента, и поэтому они просто неуместны[1].

Суммируя, перечислю те несколько моментов, которые отличают наши эксперименты по изучению подчинения от образцов, представленных Орном. Во-первых, и это мне кажется совершенно очевидным, речь идет не о *личной власти* экспериментатора, как в случае с гипнозом, а о влиянии на поведение индивида структуры социальных отношений, в которую он включен . Индивид и авторитетное лицо находятся в четко определенных иерархических отношениях. Во-вторых, авторитетное лицо ясно и здраво обосновывает свои требования (в отличие от экспериментов с азотной кислотой), и эти обоснования встречают понимание испытуемого. В-третьих, эксперимент имеет важный временной компонент. Он начинается со взаимного согласия трех сторон, и лишь постепенно развитие ситуации приводит к конфликту.

[1] По мнению Орна, испытуемые, плескавшие в человека азотной кислотой, делали это потому, что не верили в возможность причинения ему вреда. Я же полагаю, что дело не только и не столько в неверии испытуемых, сколько в том, что они не чувствовали ответственности за совершаемый поступок.

V

Проблема экологической валидности содержит в себе два разных, хотя и в равной степени важных вопроса, которые недостаточно четко разделены в анализе Орна. Первый вопрос: находясь в ситуации психологического эксперимента, действительно ли испытуемый верит в то, что подвергает человека, против его воли, болезненным ударам тока? Голословные заявления не помогут нам найти ответ на этот вопрос, его нужно искать в фактах. И второй, независимый от первого, вопрос: распространяется ли тип поведения, который мы наблюдали в лаборатории, за пределы экспериментального контекста или экспериментальная ситуация настолько специфична, что ничто из того, что мы наблюдали в лаборатории, не дает нам оснований говорить о подчинении авторитету в более широком социальном контексте?

Орн отмечает, что поведение легитимировано отношениями «испытуемый—экспериментатор», однако видит в этом лишь досадное исключение из правил, мешающее подтвердить общеизвестные истины. Но это как раз то, что мы и пытаемся исследовать, а именно поведение человека, который находится *внутри* легитимированной социальной структуры. То, в чем Орн видит только помеху, на самом деле обеспечивает ученого стратегией исследования.

Орн пытается доказать, что обнаруженное поведение могло возникнуть только в нашем экспериментальном контексте, но подкрепляет свою точку зрения весьма странными аргументами. Он говорит: «...чтобы заставить человека совершить эти действия, он должен быть поставлен в реальные отношения “испытуемый — экспериментатор”. Несмотря на многочисленные попытки, мне не удалось заставить коголибо из своих коллег подвергнуть ударам тока другого человека». Если перефразировать первую часть высказывания Орна, получается, что для подчинения одного человека воле другого необходима легитимированная иерархия ролей. И это верно. Но второй аргумент, подразумевающий, что способностью вызывать подчинение обладают только отношения «испытуемый—экспериментатор», не просто безоснователен, но и свидетельствует о слепоте автора к реалиям социальной жизни, которая изобилует иерархическими отношениями и в значительной мере держится на них. Коллеги Орна не выполнили его требование по той же самой причине, по которой зрители, наблюдающие за военным парадом, остаются на месте, когда маршал командует «шагом марш» и строй дружно марширует. Солдаты в данном случае выступают как подчиненный элемент конкретной иерархической структуры, зрители же не входят в эту структуру. Только неспособность или нежелание объяснить наблюдаемые различия в поведении могут привести нас к выводу, что военный парад представляет собой уникальную социальную ситуацию. Но можно попытаться взглянуть на вещи глубже, и тогда мы обнаружим некий общий принцип, который заключается в том, что иерархическая структура имеет власть только над тем человеком, который является ее частью. Именно такая ситуация, когда человек вписан в определенную иерархическую структуру, и составляет предмет нашего исследования.

Мне думается, что все несуразности в рассуждениях Орна проистекают из неумения провести четкую грань между иерархически структурированной социальной ситуацией и ситуацией, не имеющей иерархической структуры. Обращение то

к одной, то к другой ситуации, без учета коренного различия между ними, и порождает неразбериху.

Ситуация психологического эксперимента имеет те же основополагающие структурные качества, что и другие ситуации с ролевой субординацией. Во всех случаях действия человека обусловлены не столько содержанием предъявляемых к нему требований, сколько положением, которое занимает этот человек по отношению к тому, от кого исходят требования. Именно это мы имеем в виду, говоря о важной роли социальной структуры, и именно это продемонстрировано в моем эксперименте.

VI

Эксперимент по изучению подчинения содержит элемент мистификации: испытуемый думает, что ученик подвергается болезненным ударам тока, тогда как на самом деле роль ученика играет актер. Орн заявляет, что некоторые особенности экспериментальной ситуации не позволяют ученику принимать все происходящее в лаборатории за чистую монету. Однако результаты наблюдений показывают, что Орн ошибается: большинство испытуемых не сомневаются в том, что все происходит «на самом деле».

Существует множество способов сбора данных, и если факт использования в опыте дезинформации испытуемого порождает сомнения в валидности полученных результатов, исследователь может сделать следующее. Во-первых, он может учитывать поведение только «доверчивых» испытуемых, тех, которые приняли иллюзию за реальность. Мы уже говорили, что такая проверка результатов исследований Милграма и Розенхена дала примерно те же показатели степени подчинения, что были получены в первоначальном исследовании. Есть и другой способ, позволяющий проверить валидность результатов. Можно изучать такие ситуации, которые не требуют мистификации испытуемого, поскольку испытуемый сам выступает в роли жертвы. Обнаружилось, что даже в тех случаях, когда испытуемые не могут отрицать подлинность происходящего, поскольку это происходит как раз с ними, они тем не менее демонстрируют очень высокий уровень подчинения. Так, например, Тёрнер, Соломон (Turner & Solomon, 1962) и Шор (Shor, 1962) сообщают, что их испытуемые с готовностью позволяли подвергать себя сильным ударам тока.

Необыкновенно интересный эксперимент провел Кудирка (Kudirka, 1965). В его эксперименте испытуемым предлагали съесть очень горькие крекеры, пропитанные концентрированным раствором хинина, — задание хотя и крайне неприятное, но не опасное для здоровья. Крекеры имели отвратительный вкус, и испытуемые морщились, ворчали и стонали, пережевывая их, а у некоторых они даже вызвали тошноту. Поскольку в данном случае жертвой был сам испытуемый, спекуляции по поводу веры в реальность происходящего просто невозможны. Уже первые результаты доказывали, что требование, исходящее от авторитетного лица, обладает мощной силой воздействия: все до одного испытуемые подчинились экспериментатору. Поэтому продолжать эксперимент в прежнем формате было просто бессмысленно. Для того чтобы ослабить убедительность требования, Кудирка удалил экспериментатора из лаборатории. Но даже в отсутствие экспериментатора 14 из девятнадцати ис-

пытуемых беспрекословно выполнили задание полностью: каждый из них прожевал и проглотил, зачастую с явным отвращением, 36 пропитанных хинином крекеров.

Орн и сам провел эксперименты (Orne, 1962b), в которых испытуемые выполняли чрезвычайно скучное, глупое и бессмысленное задание (например, сначала складывали длинные ряды чисел, а затем разрывали бланк с ответами), провел для того, чтобы показать, как велика власть экспериментатора над испытуемым. Орн говорит, что, несмотря на очевидную бессмысленность этих действий, испытуемые выполняли их, потому что они производились в контексте психологического опыта. Однако, перейдя к анализу моего эксперимента, Орн занимает уже другую позицию. Власть экспериментатора, которую он так тщательно исследовал, вдруг оказывается фикцией. Если его испытуемые выполняли задание экспериментатора на полном серьезе, то мои испытуемые, как пытается убедить нас Орн, выполняли задание «понарошку». В лучшем случае это пример извращенной логики, нельзя же, в самом деле, думать и так, и иначе. С одной стороны, Орн постулирует огромную власть экспериментатора над испытуемым, а с другой стороны, отрицает ее существование в моем эксперименте. Логичнее было бы рассматривать мой эксперимент как следующий шаг в общей линии исследований, демонстрирующих власть авторитета, — линии, начало которой было положено исследованием Франка (Frank, 1944) и которая нашла продолжение в эксперименте Орна (Orne, 1962b), а также в моем исследовании.

Рассуждения Орна неубедительны еще и потому, что он не понял значения бриджпортского эксперимента, в котором было исключено возможное влияние университетского контекста. На протяжении многих лет Орн неустанно повторял, что университетская среда, как и больничная, слишком благоприятствует получению искомого результата, и указывал на недостоверность результатов экспериментов по изучению антисоциального поведения, проведенных в этой среде. Если уж речь зашла о факторе среды, то бриджпортский эксперимент показывает, что университетская среда не оказывает столь существенного, как кажется Орну, влияния на результаты исследования, что изучаемый социальный феномен может проявить себя в рамках любой, даже самой элементарной, социальной структуры, функционирующей независимо от официальных организаций.

Орн завершает свою критику призывом проводить «такие эксперименты, участники которых не будут знать о том, что они участвуют в научном исследовании», — только тогда, по его мнению, мы поймем истинную природу человека. Я хочу обратить внимание Орна на одно исследование, в котором наивными испытуемыми были медсестры (Hofling et al., 1966). Во время дежурства медсестры неожиданно получали по телефону указание, касающееся лечения больных. Голос звонившего был незнаком им, но человек представлялся именем известного терапевта. Названный им препарат не фигурировал в листе назначений, и поэтому медсестра не имела права давать его пациенту, к тому же названная доза в два раза превышала максимальную, указанную на упаковке. Назначение лечения по телефону было грубым нарушением установленной практики. Но, несмотря на все эти обстоятельства, 21 из 22 медсестер дала пациенту указанный препарат. Большинство медсестер из контрольной группы, отвечая на пункты вопросника, сказали, что они не дали бы больному назначенный по телефону препарат. Поразительная аналогия между ре-

зультатами Хофлинга, полученными в естественных условиях, и результатами моего лабораторного исследования подтверждает валидность полученных мной результатов.

Экологическая валидизация данных, в сущности, означает определение диапазона условий, в которых можно наблюдать изучаемый феномен. Если Орн хочет сказать, что необходимы дальнейшие исследования, что мой эксперимент не дает ответа на все вопросы, то с этим я абсолютно согласен. Однако критика Орна оставляет впечатление, что он отрицает саму возможность научного познания.

Ревностно следуя своим доктринам и пытаясь приспособить к ним факты, Орн не стесняется представить в искаженном свете мой эксперимент по изучению феномена подчинения (см. гл. 8) и зачастую продолжает настаивать на своем вопреки очевидности. Тем самым он только дискредитирует свои методологические идеи. Возникает вопрос: полезна ли его теория в плане научного анализа, или же эта теория постепенно превращается в аутистические построения, в которых все громче звучит тема недоверия, сговора и тайных мотивов. Разумеется, у нас есть все основания задаться вопросом, верили ли испытуемые в то, что жертва подвергается болезненным ударам тока, но ответ нужно искать в области фактов, а не в области допущений.

Аргументы Орна, основанные главным образом на анекдотических историях, весьма сомнительны и способны удовлетворить разве что достаточно невзыскательных людей. Складывается впечатление, что Орн постоянно преследует одну и ту же цель — пытается опровергнуть реальность того или иного явления, будь то гипноз (Orne, 1959, 1965), сенсорная депривация (Orne, 1964), психологический эксперимент (Orne, 1962b) или подчинение (Orne, 1968).

Доктрина Орна начинается с допущения о подозрительности и недоверчивости испытуемых, впрочем, за исключением тех случаев, когда доверие используется в качестве аргумента, опровергающего значимость эксперимента, — тогда испытуемые у него вдруг становятся доверчивыми (Orne, 1968, p. 291). Затем в дело вступают «требуемые характеристики»: экспериментатор имеет дело вовсе не с тем, что он собирался изучать, ибо испытуемый сделал невозможным объективное исследование, выдавая экспериментатору только то, что тот хочет от него получить. Никаких фактов, которые подтверждали бы эту точку зрения, просто не существует; напротив, результаты недавнего исследования, проведенного Сигалом, Аронсоном и Ван Хусом (Sigall, Aronson & Van Hoose, 1970), опровергают ее.

Впрочем, Орн понимает, что аргумент о «содействии (cooperating) со стороны испытуемого» не может аннулировать результаты эксперимента по изучению подчинения, поскольку здесь экспериментатор совершенно недвусмысленно сообщает испытуемому, что именно он «хочет» от него, и то, в какой мере испытуемый дает ему это, составляет искомую величину. С учетом этого обстоятельства Орн вновь меняет тактику аргументации. Теперь он пытается убедить нас, что поведение как таковое ничего не доказывает, что оно всегда имеет скрытый смысл. Нетрудно заметить, что в своем стремлении обнаружить скрытый смысл поведения Орн игнорирует его явное значение (в общем-то, и сам разговор о подспудном смысле он затевает только для того, чтобы опровергнуть очевидные факты).

Орн без колебаний вооружается результатами эксперимента по изучению феномена подчинения, чтобы поставить под сомнение факт существования гипнотичес-

ких феноменов (Orne, 1965), а потом принимается за дискредитацию и моего эксперимента, используя при этом неуместные аналогии и постоянно перевирая факты. Затем он постулирует безоговорочную уникальность психологического эксперимента: ничто из того, что обнаружено в психологическом эксперименте, не имеет, по мнению Орна, никакого отношения к реальной жизни. В целом его работа не дает каких-либо указаний на перспективы изучения явлений, она лишь разрабатывает способы их дискредитации. Орн не видит связи между послушным поведением испытуемого в его собственных экспериментах и покорностью испытуемого в моем эксперименте, он сообщает о результатах своего исследования только для того, чтобы доказать невозможность установления научной истины в якобы лишенной правдоподобия экспериментальной ситуации. И наконец, к интерпретации научного исследования Орн подходит так, как если бы оно было лишено всякого содержания, — его интересуют только методологические огрехи. Такой подход, как мне кажется, характерен для пройденного этапа развития социальной психологии, но Орн усердно возрождает его. Я не думаю, что столь односторонний подход может приблизить нас к пониманию человеческого поведения. Отдельные замечания Орна не лишены смысла, но его непоколебимая убежденность в справедливости отживших идеологических постулатов неизбежно деформирует общую логику рассуждений, так что она перестает соответствовать логике реальности.

Впрочем, в рассуждениях Орна есть, несомненно, и рациональное зерно. Они подсказывают нам возможные коррективы методологии исследования. Большая изощренность эксперимента, выраженная, в частности, в процедуре тщательного опроса испытуемых, и недопущение очевидных ошибок (например, отказ от использования студентов-психологов в качестве испытуемых) действительно могут повысить качество исследования. Но эти меры — не самоцель, их нужно использовать взвешенно, отталкиваясь от изучаемой проблемы; они не должны быть результатом умонастроений, типичных для подпольщиков или заговорщиков.

VII

Несмотря на риторический пафос, статья Орна и Холланда изобилует ошибками и не относящимися к делу рассуждениями. Перечислю главные недостатки этой работы.

1. Орн исходит из предположения, что испытуемые не верят в то, что они подвергают ученика весьма чувствительным ударам тока. Он строит свою аргументацию, не принимая во внимание объективные данные, основывается на анекдотических историях и пускается в спекуляции, не учитывающие фактическую сторону дела. Орн игнорирует информацию, полученную в ходе прямого наблюдения и интервью, результаты опроса, проведенного с использованием оценочных шкал и вопросника, а между тем все эти данные говорят о том, что большинство испытуемых приняли экспериментальную ситуацию за чистую монету.
2. Если нас беспокоит, что некоторые испытуемые не до конца поверили в подлинность ситуации, мы можем рассматривать результаты только тех испытуемых, в отношении которых скрытый подвох достиг своей цели. Вопрос не в том, все ли испытуемые поверили в подлинность ситуации, а в том, может ли

селективный анализ полученных данных изменить общий результат эксперимента. По данным нескольких исследователей, уровень подчинения в выборке «доверчивых» испытуемых остается прежним.

3. Орн подходит к критике моего исследования по аналогии с критикой экспериментов, в которых изучались гипнотические феномены. Это неверный ход. Изучая феномен подчинения авторитету, мы пытаемся понять, каким образом влияет социальная структура на поведение индивида. В экспериментальной ситуации заложена иерархическая структура отношений. Примеры, которыми Орн подкрепляет свой тезис о силе социальной структуры, не только не ставят под сомнение достоверность полученных результатов, но, напротив, доказывают всеобщность феномена подчинения.
4. Если все упирается в проблему жульничества, то для разрешения этого вопроса достаточно провести эксперимент, в котором испытуемый сам выступит в роли жертвы, и тогда заявления о неправдоподобности ситуации станут просто неуместными. Такие эксперименты проведены. Все данные, в том числе и полученные самим Орном, показывают, что подавляющее большинство испытуемых полностью подчиняются экспериментатору и послушно совершает действия бессмысленные, скучные, вредные для здоровья и причиняющие боль другому человеку. Орн сам говорит, что ему не удалось найти такого задания, которое испытуемый отказался бы выполнять. Орну следовало бы серьезнее отнестись к этому выводу и довести его до логического конца.
5. Орн считает заведомо недостоверными результаты экспериментов по изучению антисоциального поведения, проведенных в университетском контексте, но при этом забывает или не хочет проанализировать результаты Бриджпортского эксперимента, в котором влияние данного фактора было исключено.
6. Главный недостаток концепта «требуемые характеристики» заключается в том, что он лишает исследователя возможности предсказать результаты эксперимента, он может только приклеить ярлык к полученному результату. Для того, чтобы объявить результат недостоверным, можно выдумать сколько угодно «требуемых характеристик». Пожалуй, наиболее убедительно эти доводы опровергает тот факт, что характеристики ситуации настойчиво подсказывали испытуемому прекратить эксперимент, но лишь немногие оказывались в состоянии разорвать установившиеся отношения с авторитетным лицом.
7. Многие несообразности, обнаруживаемые в аргументации Орна, вырастают из одного логического противоречия. То он заявляет, что испытуемый крайне послушен и готов выполнить любой приказ экспериментатора, то вдруг оспаривает существование такого подчинения. Аргументы, приводимые в пользу второй, нигилистической, точки зрения, также весьма противоречивы. Гораздо логичнее было бы рассматривать мой эксперимент в контексте исследований, показывающих последствия подчинения авторитету, увидеть в нем продолжение того общего направления исследований, немаловажный вклад в которое внес одной из своих ранних работ и сам Орн (Orne, 1962b).

10

Реакция испытуемого: неучтенный фактор в этике экспериментального исследования[1]

Социальная психология изучает, каким образом влияет на поведение, мысли и поступки человека присутствие других людей. Знания в данной дисциплине приобретаются не только посредством экспериментов, хотя они являются главным инструментом социальной психологии. Поскольку в социально-психологических экспериментах в качестве испытуемых используются, как правило, люди, то неизбежно возникают проблемы этического порядка. Некоторые из них и станут предметом нашего разговора.

ИНФОРМИРОВАННОЕ СОГЛАСИЕ

Принцип информированного согласия, по мнению многих, составляет основу основ этики экспериментального исследования. Однако социальная психология не усвоила в полной мере этот принцип, он до сих пор так и не стал естественной составляющей экспериментальной процедуры. Как правило, испытуемые участвуют в эксперименте, не зная об истинных целях его проведения. Более того, испытуемых порой дезинформируют. Насколько законна и оправданна такая практика?

Герберт Келман (Kelman, 1974) называет две независимые друг от друга причины, по которым потенциальному испытуемому не сообщают о характере будущего эксперимента. Первое объяснение можно назвать мотивационным, и звучит оно так: Если рассказать испытуемому, как будет проводиться эксперимент, он может отказаться от участия в нем. Дезинформация с целью получения согласия является нарушением прав человека и не может использоваться в повседневной практике набора испытуемых.

Вторая, более распространенная, причина заключается в том, что многие экспериментальные исследования в области социальной психологии становятся невозможными, если заранее сообщать испытуемым о целях и характере эксперимента.

[1] Впервые опубликовано в *The Hastings Center Report*, October 1977, pp. 19–23. Перепечатывается с разрешения.

В данной связи уместно вспомнить классический эксперимент Аша (Asch, 1952), имевший целью изучение феномена группового давления и конформности. Испытуемый, которому говорили, что в эксперименте исследуется восприятие длины отрезков, должен был сказать, какой из трех отрезков равен по длине эталонному. Отвечал он в присутствии трех других — подставных — испытуемых, а те давали заведомо неверные ответы. Главный вопрос, на который должен был ответить эксперимент: как поведет себя испытуемый? Согласится ли он с ошибочной оценкой группы или даст свой — правильный — ответ?

Совершенно очевидно, что испытуемый был дезинформирован в нескольких аспектах. Ему сообщили, что он участвует в эксперименте по изучению восприятия, тогда как в действительности исследовался феномен группового давления. Испытуемый не знал, что присутствующие помогают экспериментатору, он полагал, что они такие же испытуемые, как и он. Но очевидно и другое. Если бы испытуемый знал об истинных целях исследования, ситуация была бы бесконфликтной и эксперимент потерял бы всякий смысл. Испытуемого дезинформируют не потому, что экспериментатор боится не получить его согласия на участие, а по сугубо гносеологическим соображениям, примерно по тем же причинам, по каким автор детектива не сообщает сразу, кто убийца: будь это так, читателю была бы оказана медвежья услуга, — он лишился бы всякого удовольствия от чтения.

Большинство социально-психологических экспериментов содержат элемент дезинформации. Критики называют это «обманом»; появился даже специальный термин, который прочно вошел в обиход, — «эксперимент с обманом» (или «метод обмана»). Чаще всего он звучит при обсуждении этических аспектов экспериментального исследования. Однако в слове «обман» присутствует момент оценки. Поэтому я предпочел бы обсуждать специфические приемы экспериментальной процедуры, используя более нейтральные термины, и говорить, например, о «маскировке», «инсценировке» или «методике иллюзий». Невозможно дать объективную этическую оценку приему, описывая его с помощью понятий, которые сами по себе звучат как обвинение.

Допустимо ли использование методике иллюзий в эксперименте? Проще всего было бы сказать «нет», такой ответ очень удобен и с социальной и с этической точки зрения. Никто не спорит, что честные, открытые отношения с испытуемым чрезвычайно желательны, что экспериментальная процедура по мере возможности должна быть основана именно на этой модели отношений. Но проблема состоит в том, что очень многие исследователи верят в ценность социально-психологического «расследования», в его способность обогатить науку новыми знаниями о социальном поведении человека, знаниями, которые в конечном итоге послужат на благо всего общества. Разумеется, это всего лишь вера, но она настолько сильна, что не позволяет нам категорично объявить незаконным использование дезинформации и различных процедурных сюрпризов и иллюзий. Известно, что иллюзии широко используются в других областях, и этот факт никого не оскорбляет. Наглядный пример — использование в радиопередачах различных звуковых эффектов. Например, цокот копыт воспроизводится с помощью кокосовой скорлупы, звук дождя — с помощью песка, который сыплется на листы металла, и т. д. Некоторые радиослушатели знают про эти хитрости, другие — нет, но никому не придет в голову обвинять

режиссеров в жульничестве, — мы объясняем использование спецэффектов художественной задачей.

Большинство социально-психологических экспериментов, во всяком случае удачные, также содержат в себе художественный компонент, а лучшие из них можно считать драматическими произведениями с интригой, но без развязки: завершает ситуацию своими действиями испытуемый, поставляя тем самым требуемую информацию экспериментаторам. Если использование методики иллюзий допускается в радиопередачах, то почему мы возражаем против их использования в научном исследовании?

Можно привести множество примеров, показывающих, как спокойно мы относимся к дезинформации в повседневной жизни. Никто не возмущается, когда взрослые рассказывают детям небылицы про Санта Клауса, — мы знаем, что это безобидный обман, и здравый смысл подсказывает нам, что он не причиняет вреда. Более того, эти сказки освящены традицией. Мы устраиваем друзьям розыгрыши, которые тоже основаны на дезинформации. Суровый моралист скажет, что розыгрыш аморален, так как основан на лжи. Но нам не интересно его мнение, нам гораздо важнее знать, что думает по этому поводу тот, кого разыграли. Был ли он оскорблен или розыгрыш развеселил его?

Ясно одно: дезинформация и создание иллюзий должны применяться только в том случае, если эксперимент без них невозможен. Нужно стремиться строить отношения с людьми на честной, доверительной основе. Однако все это еще не помогает нам ответить на вопрос, допустимы ли технические иллюзии тогда, когда научное исследование не может состояться без них?

Попробуем подойти к проблеме с другой стороны. Практически в любой сфере профессиональной деятельности мы обнаруживаем те или иные отступления от общепринятых моральных законов, отступления, благодаря которым и становится возможной данная профессия. Так, например, если рядовой гражданин становится свидетелем убийства, его долг — сообщить о преступлении властям; но этот моральный закон не распространяется на адвокатов. В юридической практике действует правило, запрещающее адвокату предавать огласке сведения, сообщенные ему его подопечным, если это противоречит интересам последнего. Адвокат может знать, что его клиент совершил убийство, однако не имеет права сообщать об этом властям. Как видите, в юридической практике вышеупомянутое моральное правило не только отменено, но и коренным образом трансформировано, и в долгосрочной перспективе общество только выигрывает от этого.

Или возьмем другой пример. Общепринятые нормы морали запрещают нам разглядывать гениталии посторонней женщины, но в практике акушеров и гинекологов осмотр женских гениталий — процедура совершенно необходимая. Нас не возмущает факт нарушения общепринятого морального правила, поскольку мы понимаем, что оно вызвано необходимостью, и верим, что люди данной профессии приносят пользу обществу.

Возникает вопрос: возможны ли подобные отступления от морали — приемы, вызванные технической необходимостью, — в деятельности ученых, работающих в области социальных наук, деятельности, которая, как предполагается, идет на благо обществу? Разумеется, такие приемы вряд ли ставят в выигрышное положение конкретного испытуемого. Скорее они идут на благо всему обществу — по крайней мере, именно из этого предположения исходят исследователи.

Вопрос о правомерности использования приема «инсценировки» в социально-психологическом эксперименте имеет еще одну сторону, о которой мы часто забываем. Как правило, испытуемый очень недолго остается в неведении. Инсценировка продолжается ровно столько времени, сколько требуется для проведения эксперимента. Обычно испытуемому сообщают об истинных целях эксперимента сразу же по его окончании. Если на протяжении тридцати минут экспериментатор скрывает правду от испытуемого, то по завершении эксперимента он дает испытуемому полный отчет о целях исследования и характере примененных в его ходе экспериментальных процедур, демонстрируя таким образом свое доверие к нему. Странно, что критики социально-психологических экспериментов так редко вспоминают об этой характерной особенности экспериментальной процедуры.

С точки зрения формальной этики вопрос о допустимости дезинформации, несомненно, важен, — ведь утаивая информацию, мы нарушаем принцип информированного согласия. Расценивая факт нарушения данного принципа как «обман» испытуемого, противники социально-психологических экспериментов фактически лишают социальных психологов возможности конструктивного обсуждения этических проблем, поскольку такой акцент, по мнению многих из них, неправомерен. Результаты недавнего исследования Элинор Мануччи подтверждают справедливость последней точки зрения. Мануччи поставила своей задачей выяснить, что думают обычные люди об этических аспектах проведения психологических экспериментов. Опрошенные ею 192 человека высказали достаточно спокойное отношение к факту «обмана», расценив эту проблему как второстепенную. Гораздо большее значение они придавали содержательной стороне эксперимента, возможности приобретения нового, интересного опыта. Так, например, несмотря на то что в исследовании Аша присутствовал элемент дезинформации, в подавляющем большинстве респонденты отозвались об этом эксперименте одобрительно и даже с восторгом, восхищаясь его изяществом и поучительностью. Разумеется, мнение обывателя не может быть истиной в последней инстанции, но его нельзя игнорировать. По моему глубокому убеждению, при обсуждении этики конкретного эксперимента нам следует с большим вниманием относиться к мнению и впечатлениям тех, кто участвовал в нем в качестве испытуемых.

НЕГАТИВНЫЕ ЭФФЕКТЫ ЭКСПЕРИМЕНТА

Допустимы ли эксперименты, которые ставят испытуемого в стрессовую ситуацию, заставляют его пережить отрицательные эмоции? Есть два решающих момента, анализ которых поможет нам ответить на этот вопрос. Первый — интенсивность негативного переживания, второй — его продолжительность. Естественно, все, о чем пойдет речь ниже, имеет отношение только к таким отрицательным переживаниям, которые не причиняют сколько-нибудь долговременного вреда испытуемому и не превосходят по своей интенсивности отрицательные переживания, встречающиеся в повседневной жизни.

Очевидно одно. Категоричное утверждение моральной недопустимости вызывания у испытуемых отрицательных эмоций в условиях лаборатории означало бы, что мы оставляем этот чрезвычайно важный аспект человеческого опыта за рамками

ЭКСПЕРИМЕНТЫ ПО ИЗУЧЕНИЮ ФЕНОМЕНА ПОДЧИНЕНИЯ

Желая лучше понять, что представляет собой акт подчинения, я провел в Йельском университете очень несложный эксперимент. Позже в подобных экспериментальных исследованиях, которые будут повторены в нескольких университетах, примут участие более тысячи испытуемых, но в самом начале идея была очень проста. Человеку, пришедшему в психологическую лабораторию, говорят, что он должен выполнить ряд действий, которые постепенно становятся все более аморальными, вступая в противоречие с его нравственными убеждениями. Меня интересовал такой вопрос: как далеко зайдет испытуемый, подчиняясь требованиям экспериментатора, прежде чем откажется исполнять его приказы?

Впрочем, нужно рассказать подробнее о процедуре эксперимента. Два человека приходят в психологическую лабораторию, собираясь принять участие в научном исследовании процессов памяти и обучения. Один из них становится «учителем», другой «учеником». Экспериментатор рассказывает им, что цель исследования — выяснить, как влияет наказание на процесс обучения. Ученика отводят в специальную комнату, усаживают на стул, фиксируют его предплечья, чтобы исключить движения рук, и прикрепляют к его запястьям электроды. Затем ему объясняют задачу. Он должен запомнить ряд словесных пар; за каждую ошибку при их воспроизведении он будет наказан ударом тока, причем каждый следующий удар будет сильнее предыдущего.

Но на самом деле главным действующим лицом в эксперименте является не ученик, а учитель. Дав учителю возможность проследить за тем, как ученика привязывают к стулу, экспериментатор отводит его в другую комнату и усаживает перед генератором электрического тока внушительных размеров. Главная его особенность — это тридцать расположенных по горизонтали тумблеров, с помощью которых подается ток. Каждый из них соответствует определенному уровню напряжения, от 15 до 450 вольт; разница в интенсивности между предыдущим и последующим ударами составляет 15 вольт. Помимо цифровых отметок на генераторе имеются вербальные обозначения — от *«очень слабый удар»* до *«опасно для жизни»*. Учителю объясняют, что он должен проверить, насколько хорошо ученик запомнил слова. Если ученик дает правильный ответ, учитель должен перейти к следующей паре слов; если же ученик допускает ошибку, учитель должен наказать его ударом тока. Первая ошибка наказывается самым слабым ударом (15 вольт), далее интенсивность разрядов растет с каждой последующей ошибкой (30 вольт, 45 вольт и т. д).

Человек, выступающий в роли учителя, и есть настоящий испытуемый, пришедший в лабораторию в качестве подопытного. Роль ученика, или «жертвы», играет актер, который в действительности не подвергается ударам тока. Цель опыта заключается в том, чтобы выяснить, как далеко зайдет испытуемый в условиях, когда экспериментатор приказывает ему подвергать ученика все более болезненным ударам тока, невзирая на протесты. Конкретность ситуации делает возможной количественную оценку степени подчинения испытуемого. В какой момент испытуемый откажется выполнить приказ экспериментатора?

Конфликт возникает, когда ученик начинает подавать сигналы о том, что наказание причиняет ему боль. После применения 75 вольт учитель слышит недовольное ворчание ученика. Получив удар в 120 вольт, ученик начинает жаловаться, а после разряда в 150 вольт требует, чтобы его отпустили. По мере нара-

стания интенсивности тока его протесты становятся все более эмоциональными и требовательными. Реакция на удар в 285 вольт — это уже настоящий вопль отчаяния.

Те, кто имел возможность следить за ходом эксперимента, сходятся во мнении, что в письменном изложении трудно передать в полной мере драматизм ситуации, в которой оказывается испытуемый. Для испытуемого эксперимент — не игра; совершенно очевидно, что он переживает серьезнейший внутренний конфликт. С одной стороны, страдания ученика, все более явные и сильные, побуждают испытуемого отказаться от дальнейшего участия в эксперименте. С другой стороны, экспериментатор — авторитетное лицо, по отношению к которому у испытуемого имеются определенные обязательства, требует продолжать эксперимент. Всякий раз, когда испытуемый не решается нажать на тумблер, экспериментатор жестко напоминает ему о том, что он должен следовать инструкции. Ясно, что испытуемый может выйти из этой ситуации, только разорвав отношения с экспериментатором. Цель данного исследования — выяснить, при каких ситуационных условиях и в каких формах люди, следуя моральному императиву, проявляют неподчинение авторитету.

Из книги: Stanley Milgram. *Obedience to Authority: An Experimental View.* New York: Harper & Row, 1974, pp. 3-4

экспериментального исследования. Случись такое, мы никогда не смогли бы опытным путем исследовать реакцию стресса или поведение человека в ситуации внутреннего конфликта. Другими словами, такой отказ означал бы, что «этичными» могут считаться только те эксперименты, которые вызывают у испытуемого нейтральные или положительные эмоции. Ясно, что при таком ограничении психология превратилась бы в крайне однобокую дисциплину, она рисовала бы карикатурный портрет человека, не отражая всей полноты его переживаний.

Нужно отметить также, что самыми информативными в области социальной психологии стали эксперименты, в которых испытуемый оказывается в конфликтной ситуации. К их числу можно отнести эксперимент Аша, изучавшего конфликт между знанием истины и конформностью, или исследование Бибба Латане и Джона Дарли (Latane, Darley, 1970). Здесь испытуемый должен решить, следует ли ему принять участие в проблемах другого человека или остаться безучастным наблюдателем. Мой эксперимент по изучению феномена подчинения (Milgram, 1974) воссоздает конфликт между голосом совести и давлением авторитета. Отказывая социальной психологии в праве на лабораторное воссоздание конфликтных переживаний, мы упускаем возможность экспериментального исследования центральных проблем человеческого бытия. Думаю, что подобная потеря нанесла бы непоправимый урон любой науке, изучающей человеческое поведение.

Мои эксперименты по изучению феномена подчинения подверглись критике за то, что созданная мною экспериментальная ситуация вызывала у некоторых испытуемых конфликтные переживания и реакцию стресса. Я хотел бы внести некоторую ясность в этот вопрос. Во-первых, я поставил эти эксперименты, желая выяснить, до какой степени испытуемый подчинится приказам авторитетного человека, который толкает его на все более жестокие действия в отношении третьего лица.

Мне хотелось установить пределы подчинения, найти тот момент, когда испытуемый откажется от продолжения эксперимента. Для меня стал открытием тот факт, что испытуемому было очень трудно восстать против власти экспериментатора, — гораздо труднее, чем мы предполагали. Я также понял, что экспериментальная ситуация может породить у человека мощный внутренний конфликт, вызвать у него состояние сильнейшего напряжения. Многие испытуемые, продолжая участвовать в эксперименте, беспокойно ерзали, потели и время от времени нервно хохотали. Хотя в одной из своих работ я достаточно подробно проанализировал этические аспекты данного исследования, позвольте мне добавить несколько слов по этому поводу.

ОТНОШЕНИЕ ИСПЫТУЕМОГО: НЕУЧТЕННЫЙ ФАКТОР

Мне представляется, что главным аргументом в пользу моральной приемлемости моего эксперимента служит тот факт, что его сочли допустимым участвовавшие в нем люди. Нельзя воспринимать всерьез критику, которая не учитывает терпимое отношение испытуемых к эксперименту. Я располагаю множеством данных по этому вопросу, и все они свидетельствуют о том, что подавляющее большинство людей, участвовавших в моем эксперименте, оценивают его положительно и считают такого рода эксперименты полезными и нужными. Табл. 10.1, в которой приведено распределение ответов испытуемых на один из пунктов вопросника, дает представление об их отношении к эксперименту. Наши критики, как правило, игнорируют эти данные, а если и рассматривают их, то лишь в негативном ключе, заявляя, что «это не более чем когнитивный диссонанс: чем более неприятен испытуемым эксперимент, тем скорее они скажут, что он им понравился». Ситуацию можно охарактеризовать словами «и так плохо, и так нехорошо». Критики эксперимента не могут или не хотят понять, что говорит им сам испытуемый. Я же считаю, что мнение испытуемого имеет очень важное, быть может даже решающее, значение при оценке моральной приемлемости экспериментального исследования. В таком подходе заключена возможность решения этических проблем, возникающих в процессе экспериментальной деятельности (о конкретных способах их решения я расскажу ниже).

Некоторые критики утверждают, что в ходе подобных экспериментов испытуемый обнаруживает вещи, крайне неприятные для себя, и это может нанести непоправимый вред его самооценке. Прежде всего, хочу подчеркнуть: я полностью согласен с тем, что исследователь обязан сделать все, чтобы процесс эксперимента стал для испытуемого как можно более конструктивной разновидностью опыта, что он должен объяснить испытуемому значение эксперимента таким образом, чтобы тот извлек урок из своего участия в нем. Но я далеко не уверен, что мы должны скрывать правду от испытуемых, даже если она неприятна им. Такой подход означал бы, что мы стремимся поставить испытуемого в абсолютно искусственную ситуацию, в которой нет ни капли жизненной правды. Жизнь сама нередко преподает человеку уроки, которые трудно назвать приятными. Человек может провалиться на экзамене или не пройти собеседование при попытке устроиться на работу. Я полагаю, что на самооценку испытуемого участие в моем эксперименте оказывает не большее влияние, чем негативные эмоции, пережитые им во время сдачи какого-

Таблица 10.1

Ответы испытуемых на вопрос об отношении к участию в эксперименте (%)

Теперь, когда я прочел отчет и мне известны все детали...	Непослушные испытуемые	Послушные испытуемые	Все испытуемые
1. Я очень рад, что принял участие в этом эксперименте	40	47	43,5
2. Я рад, что принял участие в эксперименте	43,8	35,7	40,2
3. Мне безразлично, что я участвовал в этом эксперименте	15,3	14,8	15,1
4. Я сожалею, что принял участие в эксперименте	0,8	0,7	0,8
5. Я очень сожалею, что принял участие в эксперименте	0	1	0,5

нибудь школьного экзамена. Сказанное не означает, что досада, огорчение, отчаяние, пережитые после провала экзамена, так уж благотворны для человека, — они не более полезны, чем негативные эффекты участия в моем эксперименте. Я хочу лишь сказать, что эти вещи следует рассматривать в истинном свете, не преувеличивая и не преуменьшая их значения.

Мне представляется чрезвычайно важным видеть разницу между двумя типами вмешательств — медико-биологическими и сугубо психологическими (к последним относятся эксперименты, о которых идет речь). Вмешательство, осуществляемое на биологическом уровне, действительно может представлять серьезную опасность для человека. Даже мизерная доза химического вещества, введенная в организм, или сделанный скальпелем хирурга крошечный надрез могут травмировать пациента. Но я не знаю ни одного случая травматизации испытуемого в социально-психологическом эксперименте. У нас нет ни малейших оснований полагать, что необходимость сделать выбор в лабораторной ситуации, — пусть даже трудный выбор, как в эксперименте Аша или в моем исследовании, — травмирует человека, угрожает или вредит его благополучию. Однажды в разговоре с одним государственным чиновником, выступавшим за введение жестких ограничений в области психологических экспериментов, я спросил, сколько в его картотеке сообщений о реальных случаях травматизации испытуемых, которые требовали бы столь радикальных мер. Он сказал, что ему неизвестны такие случаи. Если это так, то разговоры о необходимости принятия государственных мер, которые ограничивали бы экспериментальную деятельность психологов, совершенно нереалистичны.

Впрочем, дело обстоит не так просто. Загвоздка в том, что отсутствие негативных эффектов невозможно доказать, особенно если речь идет о поведенческих или психологических последствиях. Какие бы методы мы ни использовали для обнаружения негативных последствий — устный опрос испытуемых, обследование с помощью вопросников или иные методы, всегда существует вероятность непредвиденных негативных эффектов, даже в том случае, если мы не обнаружили их с помощью этих методов. Поэтому с абсолютной уверенностью никому и никогда не удастся постулировать отсутствие негативных эффектов вообще. С точки зрения логики такое умозаключение, возможно, и справедливо, однако оно не дает нам достаточных оснований заявлять, что психологический эксперимент обязательно имеет для испытуемого негативные последствия. Единственное, что мы можем сделать в данной ситуации, это положиться на наши лучшие методики и попытаться

с их помощью установить факты, чтобы затем уже в соответствии с этими установленными фактами сформулировать общие принципы экспериментальной деятельности.

РОЛЕВАЯ ИГРА: РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ?

Возможен ли некий компромиссный вариант экспериментальной процедуры, который примирил бы этические и технические требования к проведению социально-психологических экспериментов, который оберегал бы испытуемых и вместе с тем позволил бы социальным психологам продолжать экспериментальные исследования? Некоторые психологи предлагают использовать в экспериментах, требующих дезинформации испытуемого, метод ролевой игры. Предполагается, что данный метод позволит не утаивать от испытуемого истинные цели и характер исследований: испытуемый будет знать, что ситуация инсценирована, однако он получит инструкцию, предписывающую ему действовать так, как он действовал бы в аналогичной ситуации *в реальной жизни*. Например, в моем эксперименте по изучению феномена подчинения экспериментатор должен был бы сказать испытуемому примерно следующее: «Представьте, что вы в качестве испытуемого участвуете в эксперименте и вам велят наказывать ударами тока другого человека». В этом случае испытуемый вступал бы в эксперимент, зная, что «жертва» не получает ударов, и спокойно делал бы то, что предписывает ему роль.

Несомненно, ролевая игра может быть полезна в экспериментальной деятельности. Любой исследователь, если он серьезно относится к постановке эксперимента, использует метод ролевой игры, чтобы проверить в действии придуманную им лабораторную ситуацию. Вместе со своими ассистентами он неоднократно «проигрывает» ее, желая посмотреть, как протекает процедура. Таким образом, метод моделирования не нов в социальной психологии, но он полезен лишь на подготовительном этапе, тогда как нам предлагают воспользоваться им на заключительной стадии экспериментального исследования. Впрочем, даже введение в процедуру эксперимента ролевой игры не решает главную научную проблему. После того как осведомленный испытуемый «сыграет» роль неосведомленного, перед нами встанет вопрос: можно ли считать, что наивный испытуемый продемонстрировал бы такое же поведение, какое продемонстрировал осведомленный испытуемый? Чтобы определить, в какой мере «игровое» поведение соответствует «неигровому», нам опять-таки придется провести «настоящий» эксперимент.

Ролевая игра не освобождает нас и от этических проблем. Один из самых впечатляющих социально-психологических экспериментов с использованием ролевой методики провел в Стэнфордском университете Филип Зимбардо (Zimbardo, 1973).

Испытуемых просили принять участие в инсценированной ситуации, имитирующей реальные условия тюремного заключения. По жребию одним испытуемым выпадала роль заключенного, другим — роль тюремного надзирателя. Каждого испытуемого, игравшего роль заключенного, забирали из дома и доставляли на машине, принадлежавшей местному отделу полиции, в инсценированную тюрьму. Несмотря на игровой характер эксперимента, ситуация оказалась столь безобразной, «надзиратели» так жестоко обращались с «заключенными», что исследователю при-

шлось прекратить эксперимент через шесть дней вместо запланированных двух недель. Мало того, эта инсценировка подверглась суровой критике, причем автора упрекали в неэтичности исследования. Как видите, ролевая игра не стала решением этических проблем. Чем ближе игровая ситуация приближается к реальной обстановке, тем более подлинные эмоции и поведение она порождает, включая негативные состояния, враждебное поведение и т. д. Чем нереальнее эмоции и поведение участников, тем менее адекватна инсценировка. В любой хорошо инсценированной ситуации возможны отрицательные эмоции, что опять дает повод усомниться в этичности исследования.

Келман довольно точно определил место инсценировки в социальной психологии. Он сказал, что метод инсценировки — не такое уж бесполезное орудие исследования, как думали поначалу его критики, но и не средство избавления от этических проблем, как полагали его сторонники (Kelman, 1974).

ПРЕДПОЛАГАЕМОЕ СОГЛАСИЕ

Напомню, что основное техническое требование для проведения социально-психологического исследования состоит в том, что испытуемые не должны знать о целях и процедуре эксперимента, — осведомленность о его характере и целях зачастую служит основанием для исключения человека из числа участников эксперимента. Таким образом, принцип информированного согласия остается пока что недостижимым идеалом. В качестве альтернативы этому принципу некоторые психологи предлагают взять на вооружение разработанную ими концепцию *предполагаемого согласия*. Исследователь, задумав провести тот или иной эксперимент, проводит опрос на большой выборке, чтобы выяснить, какое отношение вызывает у людей предполагаемая экспериментальная процедура. Сами респонденты не будут участвовать в эксперименте, поскольку они уже «испорчены» знанием его деталей и целей. Но на основании заявленного ими отношения к участию в эксперименте мы можем сделать вывод о том, какую реакцию он вызовет у большинства людей. Если в целом она окажется одобрительной, исследователь займется набором добровольцев из числа людей, не участвовавших в опросе. Разумеется, с этической точки зрения эта концепция не столь безупречна, как принцип информированного согласия. Даже если сто человек скажут, что они с удовольствием приняли бы участие в таком-то эксперименте, среди реальных испытуемых всегда может найтись один, который сочтет его нечестным. Но все же мне кажется, что лучше «заручиться» согласием здравомыслящего человека, чем не иметь вовсе никакого согласия. Если по вполне понятным причинам исследователь не может сообщить испытуемому о характере исследования, он имеет возможность заранее выяснить, согласился ли бы здравомыслящий человек участвовать в качестве испытуемого в такого рода эксперименте. Положительный ответ стал бы своего рода мандатом на проведение эксперимента, отрицательный — заставил бы исследователя пересмотреть концепцию исследования.

Наверное, более перспективный путь решения проблемы — это получение от испытуемого *предварительного общего согласия* на его участие в эксперименте.

Испытуемый дает такое согласие, имея лишь общее представление о методах, используемых в психологических исследованиях, но еще не зная, какова будет процедура того эксперимента, в котором он будет участвовать. Для реализации этой концепции следует прежде всего создать банк данных, в который были бы внесены имена людей, изъявивших желание участвовать в психологических экспериментах. Но прежде чем человек даст такое согласие, его предупредят, что иногда испытуемых вводят в заблуждение относительно целей исследования, что в ходе эксперимента испытуемые нередко переживают эмоциональный стресс. Таким образом, у человека появится возможность отказаться от участия в экспериментах, требующих дезинформации или способных породить сильные негативные эмоции, *если он того пожелает*. Волонтеры, заявившие о своей готовности участвовать в такого рода экспериментах, получат приглашение в течение года. Мне кажется, такая процедура набора испытуемых может примирить техническую необходимость в дезинформации с этическим принципом информированного согласия.

И последнее. Я уже говорил о том, что решающим основанием для оценки степени приемлемости эксперимента и заключения о возможности его продолжения является мнение людей, непосредственно прошедших через экспериментальную процедуру. В связи с этим предлагаю при проведении спорных с этической точки зрения исследований воспользоваться формализованной процедурой мониторинга, позволяющей выяснить мнение испытуемых о проводимом исследовании еще до его завершения. После участия в эксперименте испытуемый заполняет анкету, отвечая на поставленные в ней вопросы, и она сразу же передается в независимую комиссию. Комиссия может состоять как из профессионалов, так и из бывших испытуемых, то есть людей, ранее уже участвовавших в экспериментах, проводимых в данном учреждении. Предлагаемая процедура хороша тем, что позволяет испытуемому выразить свое отношение к эксперименту, в котором он только что принял участие; его комментарии помогут определить, насколько приемлем этот эксперимент. В конце концов, реакция испытуемого и его переживания должны занять подобающее место в дискуссии об этических аспектах экспериментальной деятельности, и мне думается, что предлагаемый механизм приблизит нас к этой цели.

11

Мятежные шестидесятые[1]

Сегодня в американских тюрьмах сидят люди, единственной виной которых стал отказ проливать кровь себе подобных. Нам в очередной раз дали понять, что критерий нравственности очень редко оказывается главной причиной для наказания и поощрения государством своих граждан. И так было всегда. Иисус Христос, без сомнения, был высоконравственным человеком, но тем не менее он представлял угрозу для римских властей. Каждая эпоха рождает своих героев, высоконравственных индивидуумов, которые в силу своей моральной чистоты обречены на конфликт с государством. И задача демократии заключается в том, чтобы неустанно искать возможность примирения индивидуальной морали и общественных нужд.

Отказ от несения военной службы — преступление только с формальной точки зрения — в том смысле, что федеральное законодательство предусматривает наказание за уклонение от призыва. Однако человек, отказывающийся воевать, не имеет ничего общего с преступником. Во-первых, совершая свой поступок, он руководствуется нравственными идеалами, тогда как преступник попирает их. Во-вторых, в отличие от преступника, который ищет личную выгоду, противник войны во имя нравственного идеала готов пожертвовать материальными благами. В-третьих, преступник всегда стремится обойти закон, тогда как уклоняющийся от призыва отдает себя в руки правосудия. Так же неверно было бы считать этих людей революционерами: они не оспаривают законность существующей власти, они просто не желают служить ей, когда она требует от них аморальных действий. Наконец, их нельзя назвать и отщепенцами, — если бы они не любили свою страну, они могли бы покинуть ее, не подвергая себя тяготам тюремной жизни.

Психиатр Уиллард Гэйлин отправился в тюрьму, желая понять, какими мотивами и соображениями руководствовались эти мужчины, отказываясь идти на войну. Автор размышляет о недостатках тюремной системы, и эти размышления неизбежно обращают его к вопросу о том, может ли цивилизованное общество мириться с самой идеей тюремного заключения. «Чем больше я думаю об этом, тем более чудовищным кажется мне тот факт, что некто имеет право отнять у человека пять лет жизни — отнять просто в качестве наказания». Он прав, конечно. Практика заключения человека в камеру когда-нибудь будет рассматриваться как одно из свиде-

[1] Это обзор книги Уилларда Гэйлина «In the Service of Their Country: War Resisters in Prison», by Willard Gailin, New York: Viking, 1970. Первая публикация в *The Nation*, Vol. 211, No. 1 (July 6, 1970). Перепечатывается с разрешения The Nation / The Nation Co., Inc.

тельств варварства нашей эпохи. Она тем более постыдна, когда за решетку отправляют людей, действующих по совести.

В действительности шансы угодить в тюрьму за уклонение от военной службы в каждом конкретном случае разные. Уклонист имеет возможность обойти закон — для этого нужны хитрость, толстый кошелек и ловкий адвокат. Можно сослаться на религиозные мотивы, и если ты подтвердишь их соответствующими доказательствами, то почти наверняка будешь освобожден от службы в армии. Небеспристрастность в применении законов, регламентирующих порядок призыва на военную службу, — одна из тем, к которым постоянно возвращается Гэйлин в своем тонком и волнующем повествовании.

Те люди, с которыми разговаривал Гэйлин, — противники войны, если хотите, отказчики, но отказчики особого рода. Мужчина, принявший решение не вступать в вооруженные силы, имеет несколько возможностей. Он может уйти в подполье (эта стратегия лучше всего подходит для жителей негритянских кварталов, где плохо налажена система регистрации). Он может бежать из страны, но может получить официальное освобождение от воинской службы, если немного схитрит и расскажет психиатру из призывной комиссии пикантные подробности своей сексуальной жизни. Некоторые, наиболее преданные своей идее, идут в армию для того, чтобы подрывать ее изнутри, и они, несомненно, представляют собой самую большую угрозу для вооруженных сил.

Собеседники Гэйлина выбрали другой путь. Они отказались служить и приняли наказание за свой отказ. Но и тюрьма не освободила их от необходимости выбора. Каждый из них должен был решить, продолжать ему сопротивление, отказываясь от всякого сотрудничества с тюремным начальством, или стать примерным заключенным. Как правило, пацифисты выбирают второй путь, — он больше соответствует их моральным убеждениям.

Жизнь в тюрьме ужасна, и мы постепенно начинаем понимать, что это не просто годы, вычеркнутые из нормальной жизни. Это — погружение в своего рода социальный ад, где человек унижен утомительной, бессмысленной авторитарной рутиной и постоянной необходимостью защищаться от нападок сокамерников. Гэйлин стал желанным посетителем для своих подопечных: его визиты помогали им отвлечься от рутины тюремной жизни и давали возможность рассказать свою историю благожелательному и понимающему слушателю. Метод, избранный Гэйлином, представляет собой пример конструктивных возможностей научного исследования. Сам процесс исследования был подобен лучу света в безрадостной жизни этих людей. Благодаря чуткости и профессиональному такту Гэйлина его испытуемые не ощущали себя в роли подопытных кроликов. Этому же способствовало умеренное использование специальной психиатрической терминологии. Пытаясь вскрыть бессознательную мотивацию, автор не умаляет и значение осознанных мотивов. В его подходе психоаналитическая интерпретация лишь дополняет и углубляет житейские объяснения, но ни в коем случае не отменяет их. Он не склонен искать во всем невротическую симптоматику и уж ни в коем случае не исходит из предвзятого убеждения, что согласие отправиться в тюрьму является невротическим симптомом.

В качестве главного инструмента исследования Гэйлин использовал метод психиатрического интервью, и здесь он верен фрейдистскому принципу, который гласит: «Только перестав задавать вопросы, ты обнаружишь правду». Лишь изредка он

позволяет себе направить беседу в определенное русло, а именно в то, которое интересует его. Но главным образом он слушает своих собеседников, — слушает, желая понять их мысли и чувства.

Его исследование демонстрирует как сильные стороны, так и ограниченность метода психиатрического интервью. Жизнь каждого человека можно очертить наглядно и ярко, но у нее свой собственный язык, и понять ее можно, только разговаривая на этом языке, — поэтому так трудно найти обобщения, которые были бы применимы сразу ко всем случаям. Гэйлин воздерживается от интерпретаций, позволяя клиенту самому написать свой портрет. Если говорить об установленных фактах, то в научном плане одним из самых многообещающих моментов представляется следующая биографическая деталь: почти все его испытуемые — первые сыновья у своих родителей. Это позволяет предположить, что ощущение своей ответственности, особые полномочия, заложенные в роли первенца — мужчины, который должен заменить своего отца, — стали мотивационной основой их поступка.

Симпатии Гэйлина на стороне пацифистов, и, как мне кажется, не столько потому, что они настроены против войны вообще, сколько потому, что они отказались участвовать именно в этой грязной, отвратительной войне. Уверен, что симпатии читателей тоже будут окрашены общим неприятием вьетнамской авантюры. Однако было бы неверно думать, что нравственное превосходство, которое мы признаем за мужчинами, отказавшимися пойти на эту войну, именно сейчас, в данный конкретный момент американской истории, автоматически обеспечивает моральным иммунитетом всех тех, кто отказался или откажется участвовать в других войнах.

В готовности этих людей отдать себя в руки закона и отправиться в тюрьму есть, несомненно, элемент мученичества, однако их поступок отличается от акта самопожертвования тем, что он не обрывает жизнь, а только «приостанавливает» ее. Мы не знаем, как они оценят этот опыт в ретроспективе, как он будет вплетен в общую канву их жизни. В данной связи полезно было бы поговорить с людьми, уклонявшимися от участия в прежних войнах, поскольку они могут оценить значение своего поступка более отстраненно и объективно. Особенно интересным мог бы стать разговор с теми, кто отказался отправиться на фронт во время Второй мировой войны, ведь в то время подавляющее большинство населения неодобрительно воспринимало уклонение от службы в армии.

Мы восхищаемся моральной позицией пацифистов, но не нельзя считать их поступок достаточно действенным политическим актом. Они не приобрели сторонников в тюрьме, их личное решение не внесло сбой в хорошо отлаженную работу военной машины: если выпадает один винтик, его просто заменяют другим. Таким образом, мы имеем дело с высоконравственным, но политически неэффективным поступком одиночки, восставшего против системы. Бремя эффективного сопротивления несут те, кто готов жертвовать моральными принципами ради достижения актуальных политических целей. Побег из тюрьмы, организация коллективных акций, готовность подмочить свою репутацию в глазах окружающих — вот цена максимально эффективного сопротивления, и подтверждением тому служит деятельность людей крупного калибра, таких, например, как Вилли Брандт, бежавший из Германии и боровшийся против нацизма в норвежском подполье. Некоторые немцы не могут простить ему этого, но народ избрал его премьер-министром. Посмотрим, предоставят ли американцы такие же политические возможности тем, кто в годы войны скрывался в Канаде.

Поскольку в обществе всегда будут индивидуумы, которые по моральным соображениям отказываются от службы в вооруженных силах, государство должно неустанно работать над совершенствованием законов. До последнего решения Верховного суда вера во Всевышнего была необходимым условием для освобождения призывника от военной службы. Философские убеждения — тоже своего рода религия, и они могут быть достаточным основанием для освобождения от воинской обязанности, но в этом случае человек должен быть противником войны как таковой. Однако такое решение не учитывает процесса формирования моральных суждений. Человек может по моральным соображениям желать участвовать в одной войне, но считать постыдным участие в другой. Существующая реальность должна найти отражение в законе. Закон должен признать за гражданином право избирательного участия в войнах. Техническая сложность состоит в необходимости разработки процедуры, которая позволила бы четко определить, чем вызван отказ от воинской службы — моральными соображениями или банальным личным интересом. И наконец, вместо того чтобы наказывать уклоняющихся от призыва жестоким и бессмысленным тюремным заключением, нам следует искать конструктивные пути решения проблемы. Таким решением могла бы стать возможность альтернативной службы. Верю, что впечатление, полученное от книги Гэйлина, даст импульс движению в этом направлении.

Часть 3

Индивид и группа



Что делает возможным существование группы? Каждый член группы — это личность со своими собственными целями и мотивами, что не мешает группе функционировать эффективно, иногда даже гармонично. Должно быть, причина этого кроется в том, что каждый член группы корректирует свое поведение, соотнося его с поведением других ее участников, и социальные психологи пытаются понять природу и меру этой корректировки. Групповые эффекты, то есть влияние группы на поведение человека (причем как малой группы, так и большой, которую мы называем толпой), и станут предметом нашего исследования.

Эти замечания носят общий характер и не освобождают от необходимости поиска ясного пути изучения групповых эффектов. Лично для меня примером убедительной исследовательской парадигмы стали эксперименты по изучению группового давления, которые поставил Соломон Аш.

В экспериментах Аша группе, состоящей из четырех-шести человек, показывали отрезок определенной длины, после чего каждый член группы должен был сказать, который из трех других отрезков равен по длине эталонному. В группе был только один «наивный испытуемый», все остальные были в сговоре с экспериментатором и, следуя его инструкции, каждый раз давали неверный ответ. Согласно замыслу, наивному испытуемому всегда приходилось выслушать мнение большинства, прежде чем объявить свой ответ. Аш обнаружил, что при такой форме социального давления значительное число испытуемых отказывается доверять собственным безошибочным впечатлениям и соглашается с мнением группы.

Мне посчастливилось работать у профессора Аша и вместе с ним как в Гарварде, так и в Принстоне. Аш был великолепен, он действовал на людей вдохновляюще, не столько в ходе академических лекций, сколько в свободном общении, когда он просто обнажал перед собеседником свои мыслительные процессы. Это человек блестящего ума и огромной интеллектуальной силы.

Большинство работ, представленных в данном разделе, следует воспринимать как вариации на тему эксперимента Аша. Я употребляю слово «вариации» как музыкальный термин, — то же самое мы имеем в виду, когда говорим, что Брамс написал вариации на темы Гайдна. Так же как в музыке, автор психологической вариации может лишь слегка переработать тему мастера, так что она звучит ясно и отчетливо. Но иногда вариация отклоняется от основного мотива, принимает новое направление и становится практически независимой от оригинала. Наверное, мастеру

не всегда по душе, как последователь обращается с его темой, толкуя ее совершенно в ином ключе и смещая все акценты. *Tant pis* (фр. — но тем хуже для мастера). Я воспринимаю эксперимент Аша как своего рода бесценный интеллектуальный алмаз: направь на него луч аналитического света, и ты получишь новую, интересную дифракционную картину.

В своей преподавательской работе я часто придумывал вариации на тему его эксперимента, используя их в качестве классных упражнений или же просто как эксперименты-размышления. Ниже я привожу десять своих любимых вариаций.

1. «*Просоциальная конформность*». В эксперименте Аша давление группы представлено как сила, ограничивающая, сдерживающая и искажающая индивидуальную реакцию. В одном из моих экспериментов были исследованы просоциальные эффекты группового давления. Испытуемому предлагали сделать восемь благотворительных взносов. Суммы взносов не оговаривались, испытуемый был волен пожертвовать столько денег, сколько сочтет нужным. Подставные испытуемые каждый раз жертвовали все большие суммы, и под влиянием группы испытуемый тоже увеличивал свои взносы. Работа «Раскрепощающие эффекты группового давления» (Asch, 1956, p. 231) продолжает исследование конструктивной конформности.
2. *Последовательное воздействие*. В экспериментах Аша наивный испытуемый подвергается симультанному давлению единодушного мнения группы. В моем варианте испытуемый также выслушивает единодушное мнение нескольких подставных испытуемых, но не в группе, а встречаясь с каждым из них индивидуально в течение недели. Суммарная эффективность последовательного воздействия приближается к эффективности симультанного группового давления.
3. *Влияние группы на «отщепенца»*. Каким образом группе повлиять на человека, который настроен враждебно по отношению к ней? Я просил своих студентов придумать способы, с помощью которых группа могла бы воздействовать на «отщепенца». Некоторые студенты, исходя из предположения, что враждебно настроенный человек поступает «назло» окружающим, предположили, что для того, чтобы добиться от отщепенца желаемых действий, группа должна призвать его к противоположным действиям. По мнению других студентов, группа должна работать с отщепенцем, чтобы смягчить его негативную установку.
4. *Конформные действия*. Испытуемые Аша проявляли конформность на вербальном уровне: они соглашались с вербальной оценкой группы. Но может ли группа своим примером заставить человека совершить действия, которые он не совершил бы в одиночку? Насколько широк диапазон морально значимых поступков, на которые может подтолкнуть человека группа? (См. гл. 14 «Давление группы и действия против личности»)
5. *Последствия конформности*. В эксперименте Аша конформность испытуемого ограничена временными рамками лабораторной ситуации, она не влечет за собой сколько-нибудь продолжительных последствий. Это совершенно автономный опыт. Не на этом ли зиждется сила группы? Будет ли человек так же покладист, если будет знать, что его покладистость может иметь дале-

ко идущие последствия? Например, согласится ли он выкрасить волосы в зеленый цвет, если вся группа сделает это на его глазах? Поставит ли он свою подпись под документом, который в корне меняет всю его жизнь, если вся группа подпишет аналогичные документы? Это решающий вопрос, но он пока еще не исследован.

6. *Реакция группы на давление*. В эксперименте Аша исследуется, как реагирует отдельный человек на давление, которое оказывает на него группа. Но как ведет себя группа, подвергаясь давлению большей группы? Аш только косвенно затрагивает эту проблему в одном из своих экспериментов, где у наивного испытуемого есть партнер, но не исследует ее.
7. *Конформное бездействие*. Испытуемые Аша, следуя за группой, совершают некое позитивное действие (дают оценку длины отрезка). Но может ли группа своим бездействием индуцировать пассивное поведение? Эта проблема смыкается с проблемой безучастия.
8. *Предупрежденные испытуемые*. В этой вариации эксперимента мы недвусмысленно предупреждали испытуемых, что время от времени члены группы будут специально давать неверные ответы. Это в корне меняло психологический характер ситуации, но, к нашему удивлению, некоторые испытуемые продолжали соглашаться с группой, — возможно, здесь задействован механизм рефлекторного подражания.
9. *Повтор стимула*. В акустической вариации ашевского эксперимента испытуемые должны были сравнивать долготу двух звуков (причем группа давала неверный ответ). Испытуемые, прежде чем дать ответ, могли попросить экспериментатора повторить стимул. Таким образом, испытуемым была предоставлена возможность лишний раз удостовериться в точности своих ощущений, но этой возможностью воспользовались немногие. Особенно редко просили повторить стимул те испытуемые, которые шли на поводу у мнения группы. Их конформность столь глубока, что не позволяет им снять неопределенность, даже когда они имеют такую возможность.
10. *Конформность в ситуации «черного ящика»*. В эксперименте Аша испытуемый и группа имеют одинаковый доступ к стимульному материалу. Моя студентка Рита Дителл провела эксперимент, ситуация которого получила условное название «черный ящик». Здесь стимульный материал был доступен группе, но испытуемый не имел доступа к нему. Ситуация вполне жизненная: мы часто соглашаемся с мнением очевидцев события, когда не имеем возможности наблюдать событие собственными глазами.

Эти вариации представляют собой переработку эксперимента Аша, — все они проливают свет на новые аспекты проблемы воздействия социума на человека и показывают, как много возможностей таит в себе оригинальная экспериментальная парадигма.

Данная парадигма получила дальнейшее развитие в нескольких исследованиях, о которых пойдет речь в настоящем разделе. Работа «Национальность и конформность» представляет собой отчет об исследовании, целью которого было изучение влияния групповой оценки на индивидуальную в контексте конкретной национальной культуры. С помощью экспериментальной парадигмы Аша я пытался измерить

уровень конформизма в двух национальных культурах и обнаружил, что фактор национальности не влияет сколько-нибудь существенно на эффекты группового давления. В результате мой интерес к этому фактору угас, но зато обострился интерес к самим эффектам группового давления. Очевидно, что влияние группы на человека состоит не только в изменении его вербальных суждений.

Проблема вербальной конформности, разумеется, чрезвычайно важна. Мы постепенно начинаем понимать, что психологический климат сообщества определяется тем, насколько свободно его члены могут выражать свое личное мнение. Любая группа обладает потенциальной способностью подавить индивидуальное суждение, представить в смешном свете неортодоксальное мнение, и это важный факт социальной жизни, от которого нельзя отвернуться. Однако феномен конформности не ограничивается вербальным уровнем. Характер поступков человека тоже может формироваться под влиянием группы, и это центральная мысль моей статьи «Групповое давление и действия против личности».

Я уже говорил, что мой эксперимент по изучению подчинения вырос из экспериментальной парадигмы Аша, в которой я совершил две подмены — во-первых, я заменил вербальное суждение морально значимым поступком и, во-вторых, противо-



Норвежский испытуемый в эксперименте по изучению группового давления

Иллюстрация Роя Сьюпирио

поставил испытуемого не группе, а авторитетному лицу. В исследовании «Раскрепощающие эффекты группового давления» мы проходим полный круг. Группа сбрасывает иго авторитета и своим примером дает человеку силы противостоять авторитарному давлению.

В реальной жизни конструктивные функции группового давления являются намного более широкими и многообразными, чем демонстрирует этот эксперимент. Многие люди, осознанно или неосознанно, хотят найти свою группу и, найдя ее, с готовностью отдаются ее влиянию и принимают ее стандарты, поскольку это помогает им точнее сформулировать свои цели, чтобы затем устремиться к их достижению. Но конструктивным можно назвать давление только той группы, которая исповедует просвещенные ценности и укрепляет наши собственные идеалы.

Три темы кажутся мне центральными во взаимоотношениях человека с социумом: подчинение индивидуума давлению группы, конфликт между голосом совести и требованиями авторитетного лица и конструктивное влияние группы на человека. Основополагающий факт человеческого опыта состоит в том, что, приходя в этот мир, мы становится элементами социальной матрицы, в то время как каждый из нас стремится быть индивидуальностью. Социальная матрица необходима нам, она вооружает нас языком и навыками цивилизованной жизни, в ней формируются наши цели, ценности и потребность в контактах с другими людьми. Однако после того как человек приобретает ценности, они становятся его личным достоянием, и ему приходится бороться за то, чтобы защитить свое сознание, свои убеждения и способность к критическому мышлению от давления толпы и авторитарного диктата.

Все то, что человек приобретает в социальном мире, — язык, навыки рационального мышления, ценности — и составляет отличительную черту человечности. Однако для того, чтобы сохранить все лучшее в себе, человеку часто приходится в одиночку противостоять толпе и авторитетам. Человек усваивает эти ценности и затем должен отстаивать их от посягательств того самого общества, которое подарило ему их. Иногда он испытывает на себе колоссальное давление, вынуждающее его отказаться от критичного мышления, нравственных убеждений и собственной человечности, — требуются огромная стойкость и воля, чтобы распрямиться, преодолеть давление обстоятельств и подтвердить силу и целостность собственного духа. К сожалению, наши эксперименты показывают, что так бывает далеко не всегда. Но это идеал, к которому нужно стремиться.

Помимо экспериментальных отчетов я поместил в этот раздел выдержку из своей диссертации «Конформность в Норвегии и Франции», которую я защитил в 1960 году. Любопытно, что вопрос об этике экспериментального исследования был поставлен мною за несколько лет до того, как я провел эксперимент по изучению подчинения, наиболее спорный с этической точки зрения. Независимо от этического статуса последнего эксперимента, ранее осуществленное мною эмпирическое исследование проблемы этики опровергает обвинения критиков в том, что я пренебрегаю вопросами этики.

12

Национальность и конформность[1]

Человеку, выехавшему в зарубежное путешествие, доставляет удовольствие посылать своим друзьям и близким письма с рассказами о том, что за люди живут в странах, которые он посетил. Национальные стереотипы — неотъемлемая часть народного знания. Об итальянцах говорят, что они «непостоянны», немцев считают «трудолюбивыми», голландцев — «добродетельными», шведов — «аккуратными», англичан — «сдержанными», и т. д. и т. п. Людям во все времена была свойственна склонность создавать обобщенные национальные портреты. В византийских учебниках по военному искусству подробно описываются манеры поведения разных народов, а американцы до сих пор узнают себя в блестящем национальном портрете, написанном более ста лет назад Алексисом Токвилем.

И все же скептичный исследователь должен все время задаваться вопросом: «Правда ли то, что говорят об этом народе?» Подобные рассказы могут быть окрашены предубеждениями и предрассудками, и при отсутствии объективных данных бывает трудно отделить правду от вымысла. Главный вопрос, с которым сталкивается современный исследователь, не желающий ограничиваться литературными описаниями: возможно ли объективное изучение различий в поведении разных национальных групп? Говоря об объективном исследовании, я имею в виду анализ, который не основан на субъективных суждениях и результаты которого может подтвердить любой компетентный исследователь, применяющий те же методы.

Совсем не сложно привести факты, подтверждающие, что люди, живущие в разных странах, зачастую говорят на разных языках, по-разному питаются и имеют разные обычаи. Но можно ли пойти дальше и показать национальные различия на уровне «характера» или «личности»? Когда мы обращаемся к более тонким параметрам поведения, нам уже труднее найти факты в пользу существования национальных различий. Это не означает отсутствия национальных особенностей, это просто говорит о том, что у нас нет надежных оснований для однозначного вывода об их существовании.

Прежде чем сообщить о результатах моего собственного исследования, я хотел бы упомянуть более ранние попытки достижения объективности в изучении этой ускользающей проблемы. Один подход связан с попыткой психологического анализа произведений литературы и других созданий национальной культуры. Например, Дональд Мак-Гранахэн из Гарвардского университета проанализировал наи-

[1] Первая публикация в *Scientific American*, Vol. 205, No. 6 (December 1961), pp. 45–51.

более успешные театральные постановки в Германии и США и заключил, что немецкие персонажи отличаются приверженностью принципам и идеологическим убеждениям, тогда как американские герои стремятся прежде всего к личному удовлетворению. Очевидные недостатки такого исследования связаны с тем, что автор исследует поведение и установки вымышленных персонажей, которые, возможно, не имеют ничего общего с поведением реальных людей.

Другая попытка косвенного изучения национальных различий базируется на использовании инструментов клинической психологии. Пионерами этого направления были антропологи, изучавшие маленькие примитивные сообщества, и лишь недавно этот метод нашел применение при изучении современных урбанистических культур. Подобного рода исследования построены на проективных тестах, таких как тест Роршаха и Тест тематической апперцепции (TAT). В последнем человеку показывают картинку, изображающую относительно неопределенную ситуацию, которая допускает неоднозначную интерпретацию, и предлагают придумать небольшую историю. Здесь главное препятствие состоит в том, что эти тесты, по сути своей импрессионистические, недостаточно валидизированы.

И наконец, можно упомянуть попытки исследования проблемы с помощью такого метода, как опрос населения, который в нашей стране впервые применили Элмо Роупер и Джордж Гэллап. Английский социолог Джеффри Горер, желая исследовать особенности английского характера, проинтервьюировал с помощью опросника 11 000 своих соотечественников. Вопросы были крайне разнообразными и касались таких вещей, как стиль ухаживания, школьная жизнь, домашние занятия, и прочих аспектов повседневной жизни. К сожалению, мы не можем доверять ответам человека на подобного рода вопросы, и тому есть целый ряд оснований. Человек может умышленно говорить неправду, желая произвести хорошее впечатление, но может и искренне заблуждаться относительно своего поведения — как в силу забывчивости, так и вследствие неверного восприятия собственных действий и непонимания их истинных мотивов.

Разумеется, не следует огульно отрицать возможность применения перечисленных методов при изучении национальных особенностей. Но в принципе, если ты хочешь понять, действительно ли поведение одного народа отличается от поведения другого, разумнее всего изучать поведение непосредственно, в условиях контролируемого наблюдения, которое исключает влияние личных предубеждений и позволяет получать более точные оценки.

Важным шагом в этом направлении стала работа интернациональной команды психологов, объединившихся в Организацию сравнительных социальных исследований. Эта команда, отталкиваясь от гипотезы Стэнли Шехтера из Колумбийского университета, изучала реакции школьников на угрозу и отвержение в семи европейских странах. Исследователи не ставили своей задачей изучение национальных особенностей реагирования, они хотели лишь проверить универсальность концепции угрозы и отвержения. В ходе исследования обнаружились некоторые национальные особенности реагирования, но психологи сочли их недостаточно достоверными. Обнаруженные различия могли быть результатом неадекватности эксперимента или слабости исходных теоретических концепций. Несмотря на то что данное исследование проводилось с целью подтверждения теории угрозы и отвержения, оно стало поворотным пунктом в сфере межнациональных изысканий. К сожале-

нию, после завершения этой работы Организация сравнительных социальных исследований свернула свою исследовательскую программу.

К собственным поискам в этом направлении я приступил в 1957 году. Мне хотелось понять, насколько вообще применимы экспериментальные техники для исследования особенностей «национального характера», а если говорить о конкретной цели моего исследования, то я ставил своей задачей измерить уровень конформности в двух европейских странах — в Норвегии и Франции. Я выбрал такой показатель, как конформность, по нескольким причинам. Во-первых, национальная культура существует только тогда, когда ее представители следуют определенным стандартам поведения, то есть проявляют конформность, — именно этот психологический механизм лежит в основе поведения, которое мы называем культурным. Во-вторых, проблема конформности в настоящее время приобрела почти публицистическое звучание: многие социальные критики заявляют, что современный человек чересчур восприимчив к мнению окружающих, и что это пример нездоровых тенденций, существующих в современном обществе. И, наконец, еще одной причиной моего выбора было наличие добротных экспериментальных методов для измерения конформности.

Главным инструментом моего исследования стала модифицированная форма эксперимента по изучению группового давления, — эксперимента, автором которого был Соломон Аш и который был повторен многими социальными психологами. В оригинальном эксперименте членам группы, состоящей из шести человек, показывали отрезок определенной длины, после чего каждый из них должен был сказать, который из трех других отрезков равен по длине эталонному. В группе был только один наивный испытуемый, все остальные были в сговоре с экспериментатором и, следуя его инструкции, в каждой экспериментальной пробе или через определенное количество проб давали неверный ответ. Согласно замыслу, наивному испытуемому всегда приходилось выслушать мнение большинства, прежде чем объявить свой ответ. Аш обнаружил, что при такой форме социального давления значительное число испытуемых отказывается доверять собственным безошибочным впечатлениям и соглашается с мнением группы.

В нашем эксперименте стимульным материалом были не карточки с начерченными на них отрезками, а акустические тоны. Пять из шести испытуемых были подставными и оказывали давление на наивного испытуемого. Испытуемые, прослушав два звука, должны были сказать, который из них длиннее. Подставные испытуемые всегда отвечали первыми, и «наивный» испытуемый слышал их ответы. В 16 из 30 проб подставные испытуемые давали неверный ответ.

Мы отказались от визуального стимульного материала и отдали предпочтение акустическому, потому что его удобнее использовать в эксперименте с так называемыми «фиктивными группами». Технику «фиктивной группы» разработали два психолога из Йельского университета — Роберт Блэйк и Джэк Брэм. Они обнаружили, что эксперименты по изучению группового давления можно проводить и при отсутствии подставных испытуемых. Достаточно, чтобы наивный испытуемый думал, что они присутствуют, слыша их голоса через наушники. Фиктивную группу несложно создать с помощью магнитофонной записи. Магнитофон не требует почасовой оплаты и всегда под рукой.

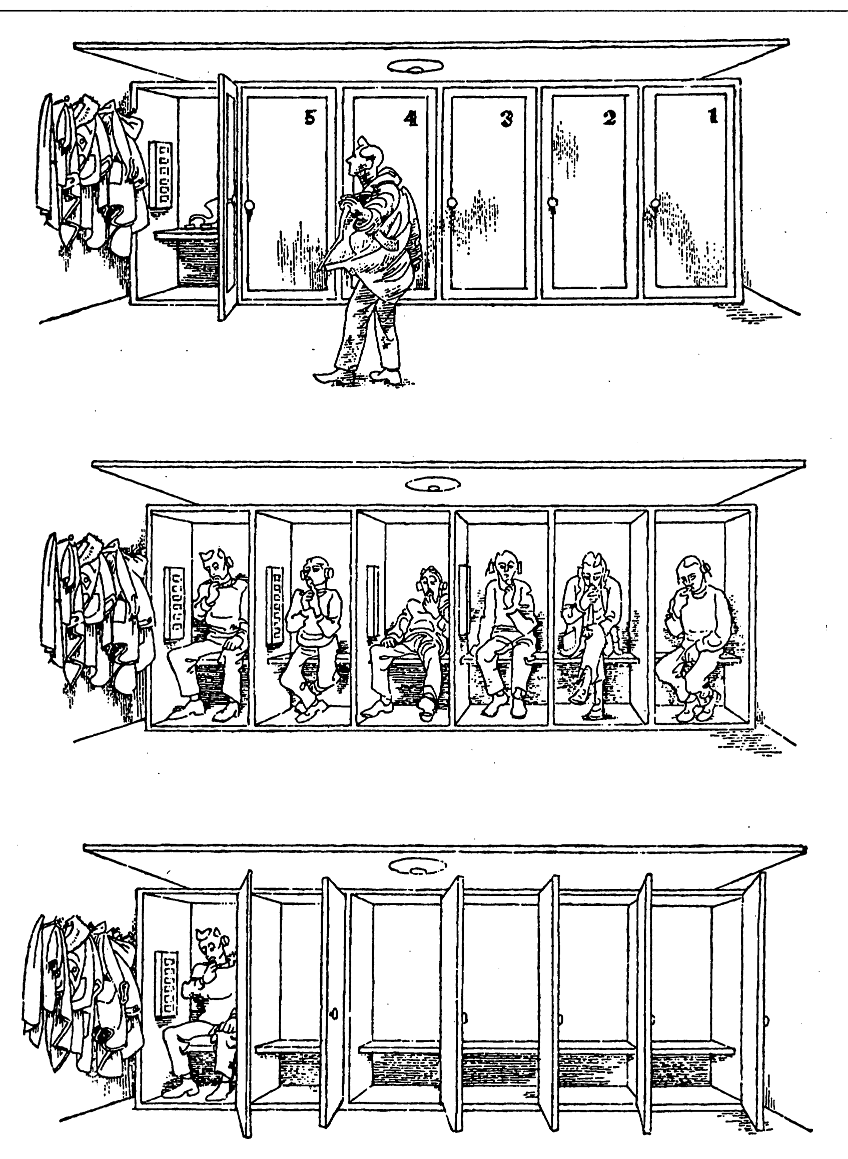


Рис. 12.1. В эксперименте по изучению конформности от испытуемого требовалось сравнить долготу двух акустических тонов, подаваемых ему через наушники. Уровень конформности определялся по количеству неверных ответов, данных испытуемым вслед за неверными ответами фиктивных участников группы, которые, как полагал испытуемый, находятся в соседних кабинках и слышат те же самые звуковые сигналы. На самом деле соседние кабинки были пусты — иллюзия присутствия других людей создавалась с помощью магнитофонной записи. Верхний рисунок изображает, что видит испытуемый, когда входит в лабораторию. Рисунок в центре показывает, как видится ситуация испытуемому, сидящему в крайней левой кабине. На нижнем рисунке представлена реальная ситуация

Иллюстрации Бернарды Брайсон

Переступая порог лаборатории, наивный испытуемый видел, что на стенной вешалке висит несколько курток, — таким образом, у него сразу же складывалось впечатление, что другие участники эксперимента уже пришли. Испытуемого отводили в одну из шести кабинок и обеспечивали его наушниками и микрофоном. Слушая инструкцию через наушники, испытуемый одновременно слышал голоса других «испытуемых», якобы находившихся в соседних кабинках. Во время эксперимента испытуемый, прежде чем дать свой ответ, слышал пять записанных на пленку ответов.

Только один испытуемый из-за допущенной нами технической ошибки разоблачил обман; все остальные восприняли ситуацию как подлинную. Большинство испытуемых были глубоко вовлечены в эксперимент, у них возникало сильнейшее напряжение, когда они понимали, что их мнение расходится с единодушным мнением пяти других участников. Ситуация была по-настоящему конфликтной: испытуемые должны были сделать выбор между независимым и конформным поведением, и они искренне переживали этот конфликт.

После апробации и усовершенствования экспериментальной процедуры в Гарвардском университете мы были готовы провести эксперименты за рубежом, с норвежскими и французскими испытуемыми. Представители какой из двух национальных культур будут чаще соглашаться с мнением группы, а какие испытуемые будут более независимы?

Большинство участников норвежского эксперимента были студентами университета в Осло. Поскольку это самый крупный университет в Норвегии, экспериментальная выборка была вполне репрезентативной в географическом отношении: она представляла и самые северные территории, расположенные за полярным кругом, и западное побережье Норвегии, и бывшую столицу викингов Трондхайм[1].

В парижском исследовании мы максимально приблизили выборку испытуемых к норвежской по таким характеристикам, как возраст, уровень образования, специальность, пол, семейный статус и, насколько это возможно, по социально-классовому статусу. В географическом плане эта выборка была столь же репрезентативна, как и норвежская, поскольку в Париже обучаются люди из всех регионов Франции. Небольшая часть выборки представляла французскую Северную Африку — эти испытуемые были такими же французами, как и те, которые жили на родине: их родители были французами, и они получили образование во французских лицеях.

В Норвегии эксперимент проводили урожденные норвежцы; люди, голоса которых испытуемый слышал через наушники, также были норвежцами. Во Франции все участники эксперимента были соответственно французы. Мы приложили немало усилий, пытаясь добиться максимальной идентичности норвежской и французской групп. Люди, в совершенстве владеющие обоими языками и чувствительные к их нюансам, прослушали множество записей и отобрали из них две эквивалентные по групповой атмосфере.

---

[1] Норвежское исследование проводилось в Институте социальных исследований (Осло) и на психологическом факультете университета Осло. Хочу выразить особую благодарность представителям этих уважаемых научных учреждений Эрику Ринду и Азе Груд Скаард за их великодушную помощь в организации исследования. Доктор Роберт Паже из Парижского университета создал все необходимые условия для проведения исследования во Франции. Моими непосредственными помощниками были Гутторм Лангаард и Мишель Моги.

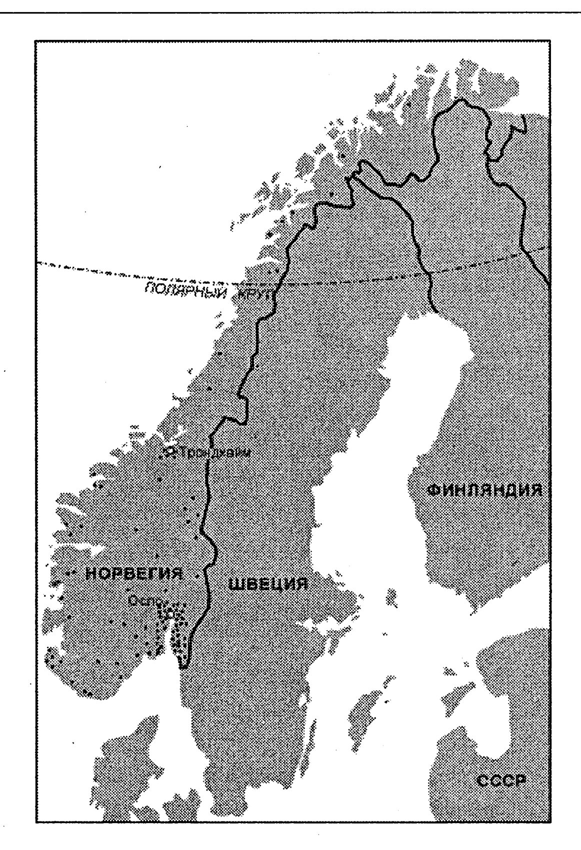
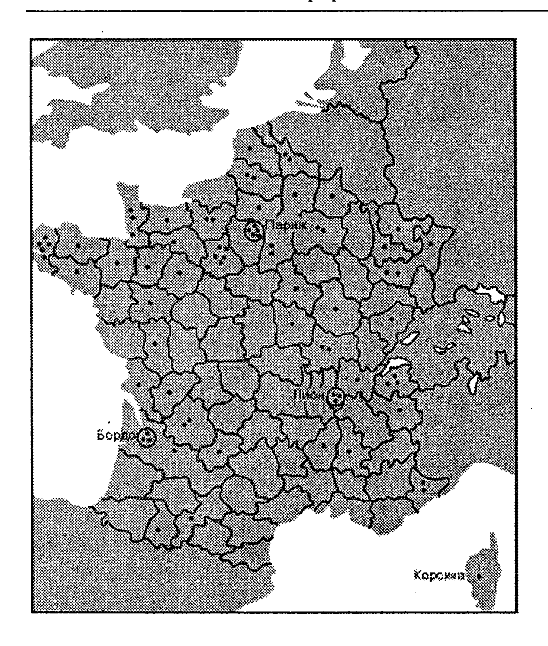


Рис. 12.2. Все 100 норвежских испытуемых были студентами университета в Осло, где обучаются люди со всей страны. Их родные города и регионы отмечены точками на карте

В первой серии экспериментов нами было обследовано 20 норвежских и 20 французских испытуемых. Норвежские испытуемые проявили конформность в 62% критических проб (пробы, в которых группа дает неверный ответ); французские испытуемые продемонстрировали конформное поведение в 50% критических проб.

После завершения опыта испытуемому сообщали об истинной цели исследования и просили его выразить свое отношение к эксперименту. Почти все испытуемые, как норвежцы, так и французы, приняли ситуацию «за чистую монету» и признались, что чувствовали сильное давление группы. Один норвежский студент, родиной которого был заполярный Нордленд, сказал: «По-моему, эксперимент отлично подготовлен. Я бы никогда не догадался о замысле, если бы мне не объяснили его. Конечно, не очень-то приятно осознавать, что тебя обвели вокруг пальца». Другой норвежский испытуемый самокритично заметил: «Да, вы здорово разыграли меня. Я, как дурак, клюнул на вашу удочку. ...Наверное, интересно изучать психологию, да?» Примерно такие же реакции мы получили во Франции. Можно сказать, что на испытуемых произвела впечатление сама идея психологического эксперимента. (Ни в Норвегии, ни во Франции психологические исследования не проводятся в таких масштабах и с такой интенсивностью, как в США, поэтому жители этих



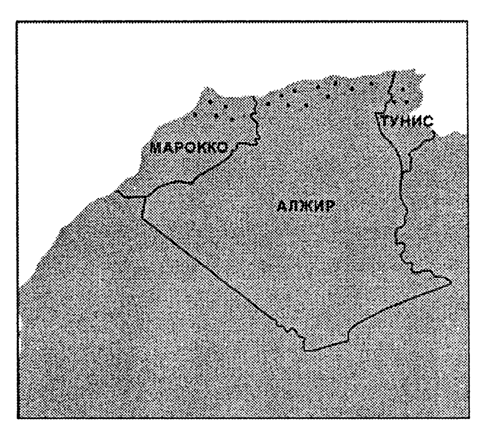


Рис. 12.3. В парижском исследовании участвовали 95 студентов, обучающихся в Париже. Выборка максимально соответствовала норвежской. Французские и североафриканские регионы, представленные в выборке, отмечены точками на карте

стран почти ничего не знают о специфических уловках психологического эксперимента.)

Разумеется, было бы несерьезно делать какие-либо выводы на основании одного эксперимента. Поэтому мы провели несколько экспериментов — как в Норвегии, так и во Франции. Во втором эксперименте мы попытались изменить отношение испытуемых к исследованию, желая посмотреть, повлияет ли это на первоначальные результаты. В этой серии (как и во всех последующих сериях) испытуемым говорили, что результаты эксперимента будут учтены при разработке авиационных сигналов безопасности. Таким образом, испытуемый понимал, что от его ответов будет зависеть жизнь многих и многих людей. Как и ожидалось, на этот раз испытуемые проявили несколько большую независимость от группы, но норвежцы вновь оказались более конформными, чем французы (56% против 48%).

Мы отдавали себе отчет в том, что норвежцы и французы могут различаться в своей способности к различению долготы звука и что, возможно, именно этим фактором объясняется различие в количестве неправильных ответов, данных норвежскими и французскими испытуемыми в группе. Поэтому перед началом эксперимента каждый испытуемый прошел тест на различение звуков, и по результатам этого теста мы не обнаружили различий между двумя выборками испытуемых.

В первых двух экспериментах от испытуемого требовалось не только принять решение перед лицом единодушного мнения группы, но и открыто объявить о своем решении группе (так, по крайней мере, думал испытуемый). Другими словами, поведенческий акт имел черты публичности. Ни для кого не секрет, что наиболее

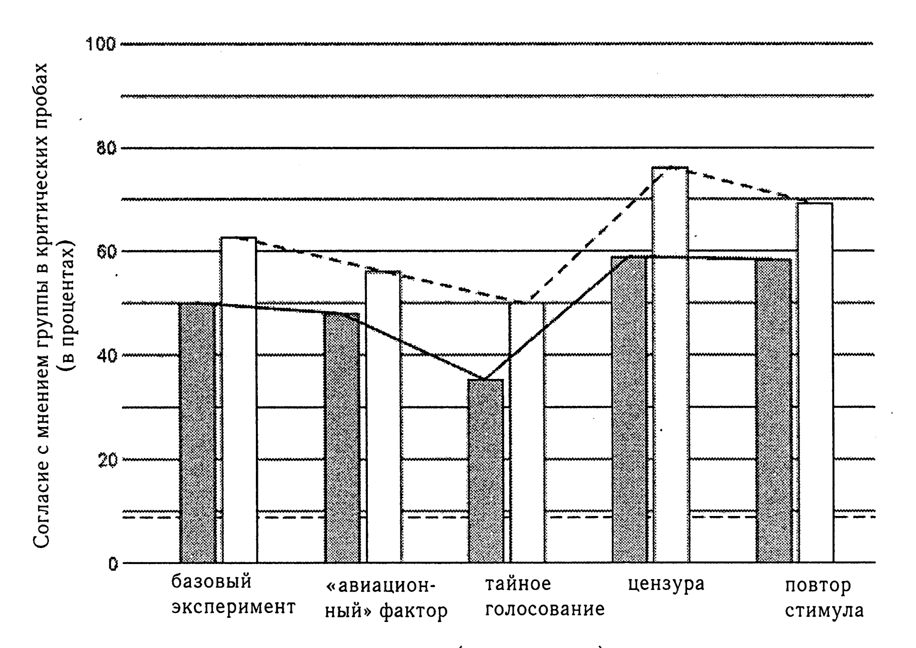


Рис. 12.4. Во всех пяти тестах норвежцы (светлый тон) продемонстрировали более конформное поведение, чем французы (темный тон), но в обеих выборках отмечены схожие колебания уровня конформности. Черным пунктиром обозначена доля неправильных ответов, данных контрольными группами испытуемых обеих национальностей при отсутствии социального давления. Первый столбец представляет результаты базового эксперимента. В следующем тесте испытуемым говорили, что результаты эксперимента будут учтены при разработке сигналов авиационной безопасности, что повышало значимость исследования. Этот «авиационный» фактор был сохранен во всех последующих тестах. В третьем тесте испытуемые, вместо того чтобы объявлять свои ответы вслух, записывали их на бумагу. В ситуации «цензуры» социальное давление усиливалось критическими комментариями членов группы. В последнем эксперименте «цензура» сохранялась, но испытуемые могли просить повторения звуковых сигналов, на что «отваживались» в основном французы.

наглядно конформность проявляет себя именно в публичном поведении. Если поведение человека или его манера одеваться резко расходятся с общепринятыми стандартами, реакция общества бывает, как правило, мгновенной и весьма критичной. Поэтому мы спросили себя: может быть, норвежцы так конформны только в ситуации публичности, когда они знают, что должны объявить свои ответы вслух? Чтобы ответить на этот вопрос, мы провели эксперимент, в котором испытуемому разрешалось записывать свои ответы на бумаге, не объявляя их вслух. В эксперименте участвовали 20 норвежских и 20 французских студентов.

Снятие требования публичного ответа привело к существенному снижению уровня конформности в обеих выборках. Но французские испытуемые и на этот раз продемонстрировали более независимое поведение, чем норвежцы. Парижские студенты согласились с группой в 34% критических проб, тогда как в Осло аналогичный показатель приближался к 50%. Таким образом, снятие требования публично-

го ответа снизило конформность на 14% во французской выборке и только на 6% в норвежской.

Удивительно, что норвежцы так часто присоединялись к мнению группы даже в условиях тайного голосования. Возможно, среднестатистический норвежец действует из опасения (в данном случае не важно, чем оно вызвано), что действия, совершенные им тайно, в конце концов станут известны группе. Опрос норвежских испытуемых дает некоторые косвенные подтверждения этому предположению. Хотя мы и заверяли всех испытуемых, что группа не узнает об их ответах, один из норвежцев признался, что испытывал опасения во время эксперимента, поскольку слишком часто не соглашался с мнением группы и боялся, что экспериментатор соберет группу, чтобы обсудить с ней возникшие разногласия.

Другой норвежский испытуемый, который согласился с группой в 12 из 16 критических проб, так объяснил нам свое поведение: «В наше время нельзя слишком часто противопоставлять себя большинству. Когда я учился в школе, я был более независимым. Но сейчас жизнь заставляет меня быть покладистее. Если ты постоянно противопоставляешь себя окружающим, у них может сложиться дурное мнение о тебе. Возможно, я исходил из этих соображений». Его спросили: «Даже в ситуации тайного голосования?» Он ответил: «Да, даже сидя один в кабине, я представлял, что подумали бы обо мне люди».

В четвертом эксперименте мы проверили чувствительность норвежских и французских испытуемых к еще одному аспекту группового мнения. Мы задались вопросом: как поведет себя испытуемый, если услышит, что группа открыто критикует его? Логично было бы ожидать в этих условиях повышения уровня конформности. С другой стороны, активная критика способна побудить человека к протестному поведению. Более того, можно было ожидать, что норвежцы отреагируют на критику иначе, чем французы. Некоторые мои коллеги предположили, что у французских испытуемых критика лишь возбудит упрямство и сделает их еще более несговорчивыми.

Для того чтобы проверить все эти предположения, мы записали на пленку ряд критических комментариев, которые должны были играть роль негативных санкций; каждый раз, когда ответ испытуемого расходился с мнением большинства, он слышал один из этих комментариев. Первым и самым слабым наказанием за несогласие с группой — как в норвежском, так и во французском экспериментах — было хихиканье одного из членов группы. В последующем испытуемый слышал все более суровую критику в свой адрес. В норвежском эксперименте в основе критических высказываний лежал вопрос: «*Skal du stikke deg ut?*», означающий примерно следующее: «Рисуетесь?» или «Хотите выделиться?» Эквивалентные по силе высказывания использовались во французском эксперименте. В Париже, когда испытуемый не соглашался с мнением группы, он слышал через наушники: «*Voulez-vous faire remarquer?*» («Хотите обратить на себя внимание?»).

Эта прямая критика вызвала значительное повышение уровня конформности и в парижской, и в норвежской выборках. Французские испытуемые теперь соглашались с мнением большинства в 59% критических проб. В Норвегии уровень конформности вырос до 75%. Но удивляет не это, а то, как реагировали испытуемые на критические высказывания. Норвежские испытуемые воспринимали их совершенно

пассивно, тогда как во французском эксперименте большинство испытуемых (более 50%) так или иначе ответили на критику. Два французских испытуемых, один родом из района Вогезов, а другой — из департамента Эр-э-Луар, пришли в такую ярость, что обрушили на обидчиков настоящие потоки брани.

Даже когда мы позднее объяснили испытуемым, что в эксперименте использовалась магнитофонная запись, многие из них не верили нам. У них не укладывалось в голове, каким образом нам удалось так правдоподобно вставить критические комментарии в магнитофонную запись, тем более что мы не знали, какой ответ даст испытуемый в каждом конкретном случае. Все дело в том, что мы использовали два магнитофона. На одном проигрывалась стандартная запись, воспроизводящая звуковые сигналы и оценки группы и содержащая «пробелы», во время которых испытуемый должен был дать свой ответ. На другой пленке были записаны только критические комментарии членов группы. Всякий раз, когда ответ испытуемого расходился с мнением группы, экспериментатор просто включал второй магнитофон и испытуемый слышал тот или иной комментарий. Комментарии звучали сразу же вслед за ответом испытуемого, что создавало у него впечатление абсолютной спонтанности.

В целях более достоверной интерпретации результатов мы провели еще одну серию экспериментов. Многие норвежские испытуемые, когда экспериментатор в

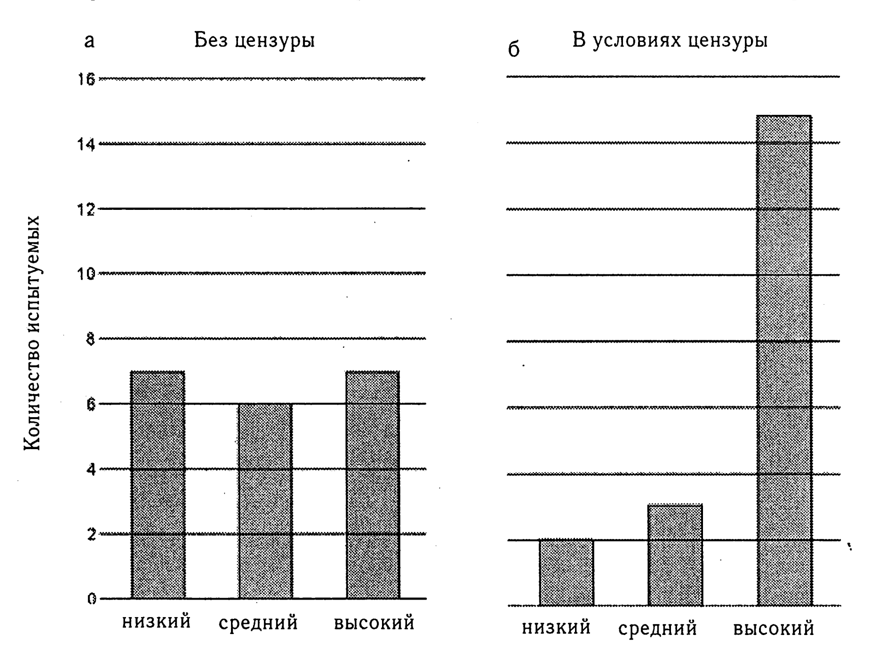


Рис. 12.5. Фактор цензуры привел к повышению уровня конформности. Диаграммы показывают распределение норвежских испытуемых (всего 20 человек) по трем категориям в ситуации отсутствия цензуры (а) и в условиях цензуры (б). В категорию малоконформных отнесены те испытуемые, которые присоединились к мнению группы не более чем в 6 из 16 критических проб; умеренно конформных — от 7 до 11 раз; высококонформных — от 12 раз и более.

беседе после завершения опыта просил их объяснить свое поведение, говорили, что соглашались с группой, потому что сомневались в точности своей оценки, и что будь у них возможность развеять эти сомнения, они были бы более независимы в суждениях. Чтобы проверить, насколько это объяснение соответствует действительности, мы провели эксперимент, в котором испытуемый имел возможность попросить повтора стимула, после чего должен был дать свой ответ. При наличии сомнений в точности своей оценки он мог позвонить в колокольчик и вновь прослушать звуковые сигналы. Как и в предыдущем эксперименте, все ответы испытуемого, расходившиеся с мнением большинства, встречали открытое осуждение группы, но группа не критиковала его просьбы о повторе сигналов. Оказалось, что даже такой относительно простой поведенческий акт, как просьба, требует от человека большой независимости. В норвежской выборке только 5 испытуемых попросили повторить звуковые сигналы, тогда как во французской выборке на это «отважились» 14 человек. Французы и на этот раз продемонстрировали большую независимость: согласие с группой было отмечено в 58% критических проб, а в норвежской выборке — в 69% проб.

После этого эксперимента мы перенесли исследование из университетской среды в производственную. Обследовав сорок норвежских рабочих, мы установили, что они почти не отличаются от норвежских студентов по показателю конформности. Однако одно немаловажное отличие все же обнаружилось. Во время эксперимента многие студенты были напряжены и взволнованы, рабочие же воспринимали ситуацию спокойно, а по окончании эксперимента, узнав об обмане, искренне веселились. К сожалению, нам пока не удалось обследовать аналогичную группу французов.

С какой бы стороны мы ни подходили к анализу данных, все они указывают на то, что французы более независимы в своем поведении, чем норвежцы. Двенадцать процентов норвежских студентов и только 1% французских согласились с мнением группы в каждой из 16 критических проб. Сорок один процент французов и лишь 25% норвежцев продемонстрировали ярко выраженное независимое поведение. Во всех 5 экспериментах, проведенных в обеих странах, французы были более устойчивы к групповому давлению.

Эти результаты ни в коей мере не окончательные. Скорее их следует принять за отправную точку для продолжения и расширения границ исследования. Но даже эти предварительные, неполные данные надежнее, чем любые кабинетные рассуждения о национальном характере.

Тем не менее всегда полезно сопоставить результаты экспериментального исследования с субъективными представлениями о национальном характере и повседневными наблюдениями за поведением представителей иной национальной культуры. Если результаты эксперимента противоречат твоим субъективным впечатлениям, необходимо провести другие эксперименты, найти новые подходы к исследованию изучаемого феномена для того, чтобы снять противоречия. Разумеется, расхождения могут быть результатом неверной оценки национальной культуры, — слишком часто мы воспринимаем другой народ сквозь призму стереотипов и предубеждений, вместо того чтобы взглянуть на него объективно. Но как бы то ни было, в нашем исследовании результаты эксперимента вполне согласуются с данными наших наблюдений. Понимая, что любые данные могут оказаться полезными, позволю себе поделиться впечатлениями, которые сложились у меня о норвежцах и о французах.

Норвежское общество представляется мне в высшей степени сплоченным. У норвежцев сильно развито чувство групповой идентификации, они «настроены» на нужды и интересы окружающих. Реальным воплощением этого чувства социальной ответственности является мощно развитая сеть учреждений социальной защиты населения. Норвежцы безропотно платят огромные налоги, необходимые для поддержки социальных программ. Неудивительно, что такого рода социальная сплоченность идет рука об руку с высоким уровнем конформности.

По сравнению с норвежцами французы демонстрируют гораздо меньше согласия как в социальной, так и в политической жизни. Если норвежцы благополучно живут с одной конституцией, принятой в 1814 году, то французы пережили четыре республики, но так и не сумели прийти к политической стабильности. Я далек от того, чтобы возводить мои наблюдения в степень общих законов социальной психологии, но не могу не отметить, что чрезвычайное разнообразие мнений, характеризующее политическую жизнь Франции, обнаруживается и на более интимном уровне. Традиция несогласия, диссидентства просочилась в местные *бистро* — там, сидя за чашкой кофе, французы ведут споры друг с другом и критикуют все и вся. У постороннего наблюдателя нередко возникает впечатление, что французы придают непомерно высокое значение возможности проявить несогласие, что их критический настрой выходит за все разумные пределы, и уже эта особенность национальной жизни может объяснить сравнительно низкий уровень конформности, обнаруженный нами во французских экспериментах. Кроме того, как показало исследование Стэнли Шехтера, постоянное наличие широкого диапазона мнений способствует освобождению индивидуума от социального давления. Примерно к тому же выводу подводят нас результаты последних исследований, в которых изучалось поведение американцев на выборах. Как свидетельствуют результаты, чем в более широком спектре мнений живет человек, тем выше вероятность того, что он проголосует не так, как голосует группа, к которой он принадлежит. Все эти факторы помогают нам объяснить сравнительно высокий уровень независимости, продемонстрированный французскими студентами.

В любом случае наши эксперименты показывают, что социальная конформность не является исключительно американским феноменом, в чем пытаются убедить нас некоторые критики. Определенная доля конформизма, по-видимому, необходима для функционирования любой социальной системы. Самое главное и самое сложное — установить здоровый баланс между личной инициативой и социальным давлением.

Может возникнуть вопрос: правомерно ли изучать национальные особенности, отталкиваясь от существующих государственных границ? Мне представляется, что такой подход правомерен тогда, когда государственные границы совпадают с культурными, географическими или биологическими границами. Зачастую государственные границы являют собой признание исторически общих для данной территории обычаев и традиций. Более того, границы, будучи установлены, сами начинают накладывать ограничения на социальную коммуникацию.

Поэтому, сравнивая одну национальную культуру с другой, мы не должны забывать о том, что вариативность поведения существует внутри каждой национальной культуры. И норвежцы и французы продемонстрировали весь спектр поведения — от абсолютно независимого до абсолютно конформного. Наверное, по какому бы параметру мы ни сравнивали один народ с другим, мы неизбежно обнаружим, что

между ними существует столько же сходства, сколько различий. Однако это обстоятельство не должно удерживать нас от попыток определения национальных норм и поиска статистически достоверных обобщений, касающихся поведения разных народов.

В настоящее время мы планируем продолжить изучение национальных особенностей. На недавнем семинаре, проведенном в Йельском университете, я спросил студентов, какие черты немецкого национального характера могли бы помочь нам объяснить эпоху нацизма в истории Германии. Студенты предположили, что по сравнению с американцами немцы более агрессивны, более дисциплинированны и более склонны подчиняться авторитетам. Я не знаю, насколько эти предположения соответствуют действительности — подтвердить или опровергнуть их могут только результаты соответствующего экспериментального исследования.

13

Этические аспекты эмпирического изучения феномена конформности[1]

Одним из аспектов норвежского исследования феномена группового давления было изучение отношения испытуемых к исследованию, выяснение их мнения относительно этики эксперимента. В лаборатории многие испытуемые проявили себя, что называется, не с лучшей стороны, и позднее, в постэкспериментальной беседе, узнав об истинной природе эксперимента, чувствовали себя пристыженными или даже униженными. Кроме того, испытуемый входил в лабораторию, не зная об истинных целях эксперимента, и экспериментатор намеренно вводил его в заблуждение. Испытуемый был введен в заблуждение по трем пунктам: его заставили думать: 1) что в лаборатории присутствуют другие испытуемые, 2) что они отвечают искренне, 3) что результаты эксперимента найдут практическое гуманитарное применение. Тот факт, что после участия в эксперименте испытуемому сразу же сообщали о его истинном характере, не снимает этическую проблему. С целью выяснения отношения испытуемых к этическим аспектам исследования мы разослали всем норвежским студентам, принимавшим участие в эксперименте, специально составленный вопросник.

Сто двадцать экземпляров вопросника были разосланы испытуемым спустя два месяца после их участия в эксперименте, и девяносто шесть экземпляров вернулись к нам заполненными. Некоторые из двадцати четырех невозвращенных экземпляров, по-видимому, не дошли до своих адресатов из-за неправильно указанных адресов или плохой работы почты. Однако есть и другие причины невозвращения вопросника. В табл. 13.1 количество невозвращенных опросников сопоставляется с поведением испытуемых в эксперименте.

Как видно из таблицы, вопросник заполнили и вернули все 100% малоконформных, 81% умеренно конформных и 70% высококонформных испытуемых.

---

[1] Это выдержка из моей докторской диссертации «Конформность в Норвегии и Франции: экспериментальное изучение национальных особенностей» (Conformity in Norway and France: An Experimental Study of National Characteristics. Cambridge, Mass.: Harvard University, 1960, pp. 170–176). Перепечатывается с разрешения президента и членов Ученого совета Гарвардского университета.

Таблица 13.1

Количество возвращенных вопросников (%) как функция поведения в эксперименте

Степень конформности	Количество возвращенных вопросников	Количество невозвращенных вопросников	Процент возвращенных вопросников
Низкая	29	0	100
Средняя	25	6	80,6
Высокая	42	18	70

Таблица 13.2

Как Вы оцениваете эксперимент сейчас — считаете Вы его этичным или неэтичным?

Очень неэтичный	0
Неэтичный	8
Этичный	14
Ни то, ни другое	69
	91
Нет ответа	5
	N = 96

Поэтому при рассмотрении результатов опроса нужно учитывать, что они отражают главным образом мнение нонконформных испытуемых. В одном из пунктов вопросника мы спрашивали испытуемого, какие чувства он переживал непосредственно по окончании эксперимента. Свободная форма ответов предоставляла возможность максимально свободного изложения, и хотя в своих ответах испытуемые называли разные чувства и переживания, мы имеем основания думать, что никто из них не испытал слишком сильного потрясения. Один испытуемый назвал эксперимент «жестоким», но он говорил о своих переживаниях во время эксперимента, а не о его долговременных эффектах. Большинство испытуемых ответили, что они были раздосадованы и раздражены тем, что не догадались об истинном характере эксперимента.

Мы также спросили испытуемых, как они оценивают эксперимент сегодня, считают ли его этичным или нет. Из четырех вариантов ответа два были отрицательными, один положительным и один нейтральным. Мы включили два отрицательных варианта намеренно, «подтасовывая карты» не в свою пользу. Результаты представлены в табл. 13.2.

Восемь человек сочли эксперимент неэтичным, некоторые сопроводили свой ответ пояснениями:

> Эксперимент неэтичен, потому что человеку дают ложную информацию, но, надо полагать, иначе такой эксперимент просто не проведешь.
>
> Наверное, нужно относиться к этому более терпимо, ведь наука не может обойтись без таких экспериментов. Хотя все равно, нехорошо обманывать людей подобным образом.

Комментарии испытуемых по этому вопросу показывают, что выбор позитивной оценки, как правило, обусловлен тем, что испытуемый считает опыт участия в эксперименте полезным и поучительным для себя. Так, например, один из испытуемых написал следующее.

> Эксперимент стал для меня хорошим уроком. Такой опыт полезен, он подобен прививке против подчинения массовому менталитету.

Другие испытуемые сообщали, что хотя эксперимент и вызвал неприятные переживания, он многому научил их.

Однако подавляющее большинство испытуемых ответили, что эксперимент нельзя назвать ни этичным, ни неэтичным. Многие заявляли, что не понимают, как вообще можно говорить об этичности или неэтичности научного эксперимента. Некоторые отвечали исходя из принципа «наука выше морали». Другие подчеркивали, что об этике эксперимента можно судить, только зная, как будут использованы его результаты.

Некоторые студенты указывали на отдельные характеристики экспериментальной процедуры, благодаря которым эксперимент оказался приемлемым для них. Один из испытуемых написал:

> Если это конфиденциальное исследование и люди сами вызвались участвовать в нем, его нельзя назвать ни этичным, ни неэтичным.

Три мотива чаще всего звучат в ответах испытуемых: 1) в эксперименте участвовали добровольцы, 2) результаты эксперимента носят конфиденциальный характер и 3) испытуемым сообщали об истинной цели эксперимента сразу после его завершения. Именно эти обстоятельства стали для большинства испытуемых решающим аргументом, компенсирующим первоначальный обман.

Пожалуй, наиболее полно и точно выразил общую точку зрения испытуемых студент-юрист из Осло. Он написал:

> Должен сказать, что понятие «этичный» или «неэтичный» вообще не приходило мне в голову в связи с этим экспериментом. Эксперимент нельзя назвать ни этичным, ни неэтичным, ни моральным, ни аморальным. Но, с другой стороны, он может служить благородной цели — способствовать интеллектуальному раскрепощению людей. Если он приближает нас к этой цели, то он имеет поистине огромное значение.

Косвенный подход к изучению проблемы состоял в том, что мы опросили испытуемых по поводу их отношения к участию в эксперименте. В табл. 13.3 приводится распределение ответов испытуемых по пяти категориям.

Таблица 13.3

Как Вы сейчас относитесь к своему участию в эксперименте?

Я очень рад, что принял участие в эксперименте	22
Я рад, что принял участие в эксперименте	48
Я не испытываю ни радости, ни сожаления от того, что принял участие в эксперименте	22
Я сожалею, что принял участие в эксперименте	1
Я очень сожалею, что принял участие в эксперименте	0
	93
Нет ответа	3

Как свидетельствует таблица, большинство испытуемых положительно относятся к факту своего участия в эксперименте, несмотря на то что в эксперименте присутствовал элемент обмана. Нам представляется, что позитивное отношение испытуемых можно объяснить следующими причинами. Во-первых, испытуемые осознали, что экспериментатор не преследовал личной выгоды, обманывая их, а руководствовался сугубо научными целями. Испытуемые оценили по достоинству тот факт, что им сообщили об истинном характере эксперимента сразу же по его окончании. Они поняли, что, независимо от продемонстрированного ими поведения, мы относимся к ним с уважением и доверием и что успех всего проекта зависит от их готовности поддержать наше доверие. Если достоинство испытуемого и было оскорблено в течение двадцати минут, мы тут же компенсировали нанесенный моральный ущерб, продемонстрировав наше уважение и доверие к испытуемому. В-третьих, и это стало неожиданным доказательством преимущества аудиозаписи, большинство испытуемых испытали явное облегчение, узнав, что в лаборатории не было других участников. Особенно утешительным это известие стало для высококонформных испытуемых, — они радовались тому, что никто, кроме экспериментатора, не знает и не узнает об их «поражении».

Опять же считаю необходимым напомнить о том, что двадцать четыре испытуемых, вошедших в группу высококонформных, не вернули нам вопросник. Если бы они ответили на поставленные вопросы, мы, возможно, имели бы совсем иную картину. Кроме того, представленные результаты получены исключительно на выборке норвежских студентов. Я предполагаю, что французы высказали бы более критичное отношение к эксперименту. Однако исходя из имеющихся результатов, думаю, будет справедливо заключить, что большинство испытуемых не осуждают нас за обман, понимая и принимая его необходимость в данном эксперименте. Это не означает, что результаты опроса испытуемых должны поставить точку в обсуждении этических проблем. Проблема этики не решается простым голосованием, исследование общественного мнения не дает индульгенцию на проведение спорных с этической точки зрения акций; однако мы не можем и не учитывать результаты подобных исследований.

14

Давление группы и действия против личности[1]

Огромное количество вариаций, порожденных экспериментальной парадигмой Аша, свидетельствует о существовании совершенно определенной взаимосвязи между некоторыми характеристиками социальной среды и мерой подчинения человека влиянию других людей. В силу своих неоспоримых достоинств — простоты, ясности и возможности лабораторного воспроизведения мощных и социально значимых психологических процессов — эта парадигма получила широкое распространение в качестве базовой техники исследования процессов социального влияния.

Одна из особенностей данной парадигмы, сохраненная в последующих вариациях эксперимента Аша, состоит в том, что конечным продуктом и основным показателем конформности является вербальное суждение. Если говорить в самом общем смысле, то фокусом исследования был *сигнал*, репрезентирующий суждение испытуемого. Чаще всего этот сигнал подавался в вербальной форме, в форме заявления (Asch, 1959; Milgram, 1961), хотя в некоторых экспериментах испытуемый сообщал о своем решении с помощью того или иного механического устройства (Crutchfield, 1955; Tuddenham, McBride, 1959).

В связи с этим мне кажется важным провести разграничение между *конформностью на уровне сигнала*, с одной стороны, и *конформностью на уровне действия* — с другой. В первом случае последствия конформности носят чисто информационный характер: испытуемый просто сообщает свое мнение или свою оценку какой-то из характеристик среды. Конформный поступок имеет непосредственный эффект воздействия, он вызывает определенные изменения в среде, выходящие за пределы информационного уровня. Говоря о конформном действии, мы имеем в виду *поступок*, совершаемый под влиянием группы, способность группы индуцировать действие, которое будет иметь не одни только коммуникативные последствия. Совершаемое действие может быть направлено на благополучие других людей (человек, следуя примеру окружающих, подает милостыню нищему) или на материальные объекты среды (малолетний правонарушитель под влиянием группы разбивает витрину магазина).

---

[1] Первая публикация в *Journal of Abnormal and Social Psychology*, Vol. 69, No. 2 (August 1964), pp 137–143. Перепечатывается с разрешения Американской психологической ассоциации.

Было бы неблагоразумно априори считать, что закономерности, установленные при изучении вербальной конформности, автоматически приложимы к конформному действию. Человек может заявлять о своей приверженности нормам группы, но вести себя иначе, чем требуют эти нормы. Более того, он может принимать стандарты группы и даже пропагандировать их на вербальном уровне, но при этом оказывается *неспособным* воплотить свои убеждения в поступки. Предметом нашего изучения является не расхождение между демонстрируемым подчинением групповым стандартам и внутренними убеждениями человека, а процесс трансформации убеждения в поступок.

Данный эксперимент был проведен для того, чтобы выяснить, может ли группа заставить человека совершить действия, которые он не совершил бы при отсутствии социального давления. Общая экспериментальная модель изучения группового давления позволяет исследовать множество частных форм действия. Можно заставить испытуемого сортировать перфокарты, резать бумагу или есть крекеры. Исследователей привлекает простота этих действий, легкость их воспроизведения в лаборатории, — можно назвать несколько ценных в научном плане экспериментов, авторы которых с толком использовали такого рода задания (Frank, 1944; French, Morrison, Levinger, 1960; Raven, French, 1958). Однако социальная психология должна в конце концов обратиться к изучению более содержательного, более осмысленного поведения, поведения, которое интересно само по себе в силу своего психологического содержания, вместо того чтобы изучать его тривиальные суррогаты. Руководствуясь этими соображениями, мы выбрали в качестве объекта социального влияния более сильную и убедительную разновидность действия. Мы спросили себя: может ли группа заставить человека применять все более суровое наказание по отношению к другому человеку? Аш и другие исследователи показали, как человек, подчиняясь давлению группы, говорит совсем не то, что думает. Мы же исследуем, насколько группа может заставить человека совершить действия, противоречащие его собственным побуждениям.

МЕТОД ИССЛЕДОВАНИЯ

Техника отбора испытуемых, процедура их введения в эксперимент, состав выборки, техническое оснащение исследования и экспериментальное задание подробно описаны в другой работе (Milgram, 1963), и поэтому я скажу об этом лишь в общих чертах.

В исследовании принимали участие 80 мужчин в возрасте от 20 до 50 лет; экспериментальная и контрольная группы состояли из равного количества участников и были идентичны по возрастному и профессиональному составу.

Процедура исследования в экспериментальной ситуации

Общее. В базовой экспериментальной ситуации команда из трех человек (двое из них — подставные испытуемые) проверяет четвертого человека по тесту парных ассоциаций. Всякий раз, когда четвертый участник дает неверный ответ, команда наказывает его ударом тока. Подставные испытуемые каждый раз предлагают при-

менить более сильный удар. Экспериментатор наблюдает за тем, в какой мере третий член команды (наивный испытуемый) уступает или противостоит давлению группы.

Детали. Четверо мужчин приходят в лабораторию университета, чтобы принять участие в эксперименте по изучению процессов памяти и обучения. По прибытии каждый испытуемый получает $4,50. Экспериментатор объясняет, что у каждого участника будет своя роль и что роли будут распределены посредством жеребьевки. Каждый участник тянет из шляпы бумажную полоску, на которой напечатано название роли. На самом деле трое участников — это помощники экспериментатора; за один час через эксперимент проходит только один наивный испытуемый. Жеребьевка подстроена так, что наивному испытуемому всегда достается роль Третьего Учителя (Учителя 3), а подставной испытуемый всегда играет роль Ученика. Распределение ролей и их описание представлено ниже.

Экспериментатор объясняет участникам, что эксперимент проводится для того, чтобы исследовать влияние наказания на память в ситуации «коллективного обучения». Ученика отводят в смежную комнату и на глазах у других участников привязывают к «электрическому стулу». Экспериментатор объясняет Ученику процедуру теста и, пропустив мимо ушей его жалобу на слабое сердце, уводит трех других участников в главную комнату.

Учителей усаживают за внушительный генератор тока, главная деталь которого — горизонтальный ряд из 30 тумблеров, соответствующих разной интенсивности тока, от 15 до 450 вольт (с интервалом в 15 вольт). Вдоль ряда тумблеров идет ряд вербальных обозначений: «Слабый ток», «Умеренный ток», «Сильный ток», «Очень сильный ток», «Интенсивный ток», «Крайне интенсивный ток» и «Осторожно: опасно для жизни».

Экспериментатор вновь объясняет учителям, что их задача — проверить ученика по тесту ассоциативных пар (см.: Milgram, 1963). Он говорит им, что за каждую ошибку ученик должен быть наказан ударом тока, и объясняет порядок определения интенсивности разряда.

Таблица 14.1

Название роли	Участник	Задание
Учитель 1	Подставной испытуемый С	Сначала Вы зачитаете Ученику пары слов. Затем Вы будете зачитывать первое слово из каждой пары и четыре варианта ответа.
Учитель 2	Подставной испытуемый А	После того как Ученик даст свой ответ, Вы сообщаете ему, правилен его ответ или нет. Если он отвечает неправильно, Вы зачитываете ему верный ответ.
Учитель 3	Наивный испытуемый	Каждый раз, когда Ученик дает неправильный ответ, Вы наказываете его ударом тока, переключая один из тумблеров на генераторе тока.
Ученик	Подставной испытуемый В	Вы должны запомнить пары слов, которые Вам зачитает Учитель 1.

> Учителя самостоятельно определяют, каким ударом наказать ученика за ошибку. Каждый из вас вносит свое предложение, и затем вы наказываете ученика самым слабым из предложенных вам ударов. Для того чтобы эксперимент прошел организованно, вносите свои предложения по порядку. Сначала вносит предложение первый учитель, затем — второй, последним вносит свое предложение третий учитель. Помните — вы имеете право применять один и тот же удар, можете повышать или понижать интенсивность наказания, но в каждом случае вы должны применить самый слабый из предложенных вам ударов.

Таким образом, роль, которую играет наивный испытуемый, дает ему реальную возможность предотвратить ужесточение наказания — например, он может на протяжении всего эксперимента предлагать наказывать ученика ударом тока в 15 вольт. С другой стороны, он может поддержать предложения других участников или, следуя их примеру, каждый раз предлагать все более суровое наказание. В любом случае решающее слово всегда остается за ним — ведь именно он переключает тумблеры на генераторе тока.

Экспериментатор объясняет каждому учителю его задачу, и затем остается только подвергнуть каждого из них пробному удару тока, прежде чем приступить к собственно эксперименту.

Поведение Учителя 1 и Учителя 2 (подставные испытуемые). В соответствии с замыслом эксперимента подставные испытуемые всякий раз, когда Ученик допускает ошибку, предлагают нарастить силу удара на одно значение. После первой ошибки Ученика они оба предлагают применить первый уровень напряжения (15 вольт), после двадцатой ошибки оба требуют применения двадцатого уровня (300 вольт) и т. д. В роли подставных испытуемых выступают профессиональные актеры; неизменное единодушие двух участников выглядит вполне правдоподобно, поскольку Учитель 1 представляет властный, доминантный тип личности, а Учитель 2 играет подчиненного субъекта. Оба Учителя никак не реагируют на жалобы Ученика.

Поведение Ученика. В соответствии с замыслом Ученик дает ответы по тесту парных ассоциаций в соотношении три неверных ответа на один верный. Из сорока проб тридцать являются критическими (то есть Ученик отвечает неправильно).

Ученик не только отвечает по тесту, но и реагирует на наказание. По мере того как наказание становится все более суровым, ученик ворчит, жалуется и требует, чтобы его отпустили. На самом деле все реакции ученика записаны на пленку и каждая реакция соответствует определенному уровню тока. Протесты и жалобы следуют сразу же за применением электрического удара.

Вначале ученик не проявляет признаков дискомфорта, только после применения удара в 75 вольт учителя в первый раз слышат недовольное ворчание жертвы. Такая же реакция следует за ударами в 90 и 105 вольт, а после удара в 120 вольт ученик кричит экспериментатору, что ему больно. После применения тока в 135 вольт до учителей доносятся стоны ученика, а после удара в 150 вольт ученик требует, чтобы его освободили от участия в эксперименте, ссылаясь на боль в сердце. Такие же крики, только все более громкие и требовательные, звучат после каждого последующего удара. Получив удар в 180 вольт, ученик кричит: «Мне больно! Я больше не выне-

су!», а удар в 285 вольт вызывает настоящий вопль. После удара в 300 вольт он в отчаянии кричит, что отказывается отвечать по тесту, и после каждого следующего удара повторяет свой отказ. Другими словами, ужесточение наказания вызывает все более интенсивные реакции жертвы.

Нужно отметить, что это всего лишь *потенциальный* набор реакций. Если учителя не заходят дальше 75 вольт, они слышат только ворчание ученика. Одна из особенностей процедуры заключается в том, что каждая жалоба ученика звучит лишь один раз и не воспроизводится при повторении удара. Например, повторное применение удара в 75 вольт, поначалу вызвавшего недовольное ворчание ученика, уже не вызывает никакой реакции, — ученик реагирует только на ужесточение наказания.

Экспериментальные критерии. Таким образом, главной изучаемой переменной был уровень тока, примененного испытуемым в каждой из тридцати критических проб. Уровень назначаемого наказания автоматически регистрировался самописцем, соединенным непосредственно с генератором тока, что обеспечило нас объективной записью результатов каждого испытуемого.

Постэкспериментальная сессия. Сразу же по окончании эксперимента экспериментатор беседовал с испытуемым. Эти беседы позволили нам получить биографические сведения о наших испытуемых, а также узнать об их переживаниях во время эксперимента и их отношении к экспериментальной ситуации.

Контрольная ситуация

Контрольный эксперимент был проведен для того, чтобы определить, какой уровень наказания установит наивный испытуемый при отсутствии группового давления. В контрольной сессии принимали участие два человека: наивный испытуемый и подставной испытуемый (Ученик). Процедура контрольной сессии была идентична процедуре экспериментальной сессии за исключением одного момента. Если в вышеописанном эксперименте учительские обязанности были поделены между тремя участниками, то здесь они были возложены на наивного испытуемого. Соответственно, отсутствовали ссылки на коллективное обучение.

По инструкции наивный испытуемый должен был наказывать ученика за каждую допущенную им ошибку ударом тока. Испытуемому объясняли, что он, будучи учителем, волен решать, какое наказание назначить в каждом случае. Во всех остальных отношениях контрольная и экспериментальная процедуры были идентичны.

РЕЗУЛЬТАТЫ

На рис. 14.1 представлены две кривые, показывающие средние значения уровня напряжения, примененного испытуемыми из состава экспериментальной и контрольной групп, в тридцати критических пробах. Диагональ показывает уровень наказания, предлагавшийся подставными испытуемыми. Степень отклонения экспе-

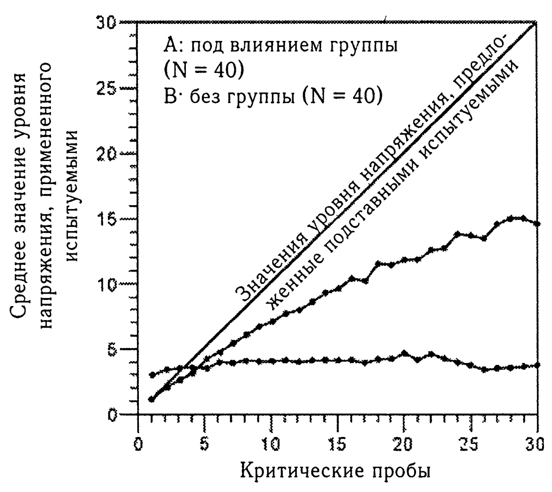


Рис. 14.1. Средние значения уровня напряжения, примененного испытуемыми из экспериментальной и контрольной групп, в тридцати критических пробах

риментальной функции от контрольного уровня в сторону диагонали отражает эффект группового давления. Из графика явствует, что подставные испытуемые оказали существенное влияние на уровень назначаемого наказания. А теперь я бы хотел подробно обсудить результаты эксперимента.

В экспериментальной группе величина стандартного отклонения растет по ходу эксперимента примерно в тех же пропорциях, что и средние значения уровня напряжения, тогда как в контрольных условиях систематических колебаний величин стандартного отклонения не обнаруживается. В табл. 14.2 выборочно представлены средние значения уровня напряжения и стандартные отклонения для экспериментальных и контрольных условий. Проверка однородности вариаций, проведенная с помощью теста Хартли, подтвердила значимость различий в характере вариаций в экспериментальных и контрольных условиях. Поэтому, прежде чем приступить к анализу различий, мы произвели соответствующие преобразования.

Анализ вариаций, результаты которого представлены в таблице 14.3, показал, что в экспериментальных условиях общее среднее значение уровня напряжения

Таблица 14.2

Репрезентативные средние показатели уровня напряжения и стандартные отклонения в экспериментальных и контрольных условиях

Проба	Экспериментальные условия		Контрольные условия	
	Среднее значение уровня напряжения	SD	Среднее значение уровня напряжения	SD
5	4,03	1,19	3,35	2,39
10	6,78	2,63	3,48	3,03
15	9,2	4,28	3,68	3,58
20	11,45	6,32	4,13	4,9
25	13,55	8,4	3,55	3,85
30	14,13	9,59	3,38	1,98

Таблица 14.3

Анализ вариаций уровня напряжения в экспериментальной и контрольной ситуациях

Источник	df	SS	MS	F
Совокупные межиндивидуальные показатели	79	966,947.1	12,239.8	
Между экспериментальными и контрольными условиями	1	237,339.4	237,339.4	25.37*
Между испытуемыми	78	729,607.7	9,353.9	
Внутрииндивидуальные	2,320	391,813.5	168.9	
Между пробами	29	157,361.7	5,426.3	96.04*
Проба × ситуация (Тенденция)	29	106,575.4	3,675.0	65.04*
Остальное	2,262	127,876.4	56.5	

*p < 0,001

значительно выше, чем в контрольных опытах (p < 0,001). Однако эти различия не столь интересны, как различия в градусе отклонения двух кривых от оси абсцисс, — именно они являются свидетельством групповых эффектов[1]. Анализ вариаций подтвердил, что эти различия отражают существенно различные тенденции (p < 0,001).

Величины стандартных отклонений для экспериментальной ситуации свидетельствуют о широком разбросе индивидуальных различий в реакциях на давление группы: одни испытуемые шли на поводу у группы, другие успешно противостояли ей. Исходя из степени отклонения итогового результата каждого испытуемого от последнего предложения подставных испытуемых, мы разделили испытуемых на четыре группы.

Если в группе наиболее конформных испытуемых среднее значение уровня напряжения тока для тридцатой критической пробы составило 27,6, то в группе наименее конформных это значение было равно 4,8. Мы записали личные данные испытуемых: возраст, семейное положение, род занятий, наличие опыта военной службы, политические взгляды, вероисповедание, порядок рождения детей в родительской семье и уровень полученного образования. Менее образованные испытуемые (окончившие или не окончившие среднюю школу) в целом были более послушны, чем те, которые закончили колледж (критерий Пирсона = 2,85, df = 1, p < 0,1). Католики проявили более выраженную тенденцию к согласию с группой, чем протестанты (критерий Пирсона = 2,96, df = 1, p < 0,1). Других взаимосвязей между биографическими данными и уровнем конформности мы не обнаружили, однако небольшой объем выборки не позволяет нам сделать окончательные выводы на этот счет.

Основанием для анализа может стать и *максимальный* уровень напряжения, примененного испытуемыми. Эта информация представлена в табл. 14.4. В контрольной группе только два человека применили удары выше десятого уровня (имен-

[1] В первых четырех пробах в контрольной группе средние значения уровня тока оказались выше, чем в экспериментальной. Этот артефакт объясняется процедурными моментами, а именно тем, что в экспериментальной ситуации применялся и регистрировался самый низкий из предложенных членами группы уровень тока. Когда наивный испытуемый предлагал более сильное наказание по сравнению с предложенным подставными испытуемыми, это не находило отражения в экспериментальных данных. (Эта ситуация характеризует лишь первые критические пробы). К пятой критической пробе эффект группового давления становится вполне очевиден, что выражается в повышении средних значений уровня тока, примененных наивными испытуемыми.

Таблица 14.4

Уровни максимального напряжения, примененные испытуемыми в экспериментальных и контрольных условиях

Вербальные и цифровые обозначения на генераторе тока	Количество испытуемых, для которых данный уровень напряжения тока был максимальным	
	Экспериментальная группа	Контрольная группа
Слабый ток		
15	1	3
30	2	6
45	0	7
60	0	7
Умеренный ток		
75	1	5
90	0	4
105	1	1
120	1	1
Сильный ток		
135	2	3
150	5	1
165/ 2	0	
180	0	0
Очень сильный ток		
195	1	0
210	2	0
225	2	0
240	1	0
Интенсивный ток		
255	2	0
270	0	0
285	1	0
300	1	0
Крайне интенсивный ток		
315	2	0
330	0	0
345	1	0
360	2	0
Осторожно: опасно для жизни		
375	0	1
395	0	0
405	1	0
420	2	0
XXX		
435	0	0
450	7	1

но в этот момент ученик в первый раз выражает решительный протест), тогда как в экспериментальной группе этот уровень преодолели 27 испытуемых. В среднем уровень максимальных ударов, примененных в экспериментальной группе, выше аналогичного контрольного показателя (критерий Пирсона = 39,2, df = 1, $p < 0{,}001$).

Эксперимент, таким образом, со всей очевидностью продемонстрировал, что существенное влияние на поведение испытуемых в экспериментальных условиях оказало давление группы. Вновь обращаясь к рис. 14.1, где представлены средние значения уровня тока в 30 критических пробах, мы видим, что экспериментальная кривая делит угол, образуемый диагональю (предложения подставных испытуемых) и контрольной кривой, примерно пополам. Осмелюсь сказать, что поведение испытуемого в экспериментальной ситуации вырастает из двух источников: отчасти оно детерминировано собственными предпочтениями испытуемого (или, если говорить конкретнее, тем, какой уровень наказания он назначил бы ученику в контрольных условиях), а отчасти — выбором подставных испытуемых. Об этом свидетельствует и тот факт, что ни та, ни другая тенденция в экспериментальной ситуации не берет верх в среднестатистическом поведении испытуемых. В каждом конкретном случае мы имеем дело с сугубо индивидуальным балансом сил.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Основной результат данного исследования состоит в демонстрации того факта, что группа способна формировать поведение индивидуума в области, которая, как думалось, крайне устойчива к подобным влияниям. Идя на поводу у группы, испытуемый причиняет боль другому человеку, наказывает его ударами тока, интенсивность которых намного превосходит интенсивность ударов, примененных при отсутствии социального давления. Акт причинения вреда человеку для большинства людей имеет важное психологическое значение, ибо тесно связан с вопросами совести и морали. Мы предполагали, что протесты жертвы и существующие в человеке внутренние запреты на причинение боли другому станут факторами, эффективно противостоящими тенденции подчинения групповому давлению. Однако, несмотря на широкий диапазон индивидуальных различий в поведении испытуемых, мы можем сказать, что значительное число испытуемых с готовностью подчинились давлению подставных испытуемых.

Значимость тенденции соглашательства, выявленной в оригинальном эксперименте Аша, иногда подвергается сомнению на том основании, что важность задания, требующего сопоставления длины отрезков, далеко не самоочевидна для многих испытуемых[1]. В этом трудно упрекнуть наше исследование. В нашем случае испытуемый не просто поддакивает группе при выполнении перцептивного задания, значение которого ему непонятно, а совершает поступок; кроме того, у него нет возможности «отмахнуться» от своего поступка, низведя его до ранга обыденного действия, поскольку он понимает, что причиняет боль и страдания другому человеку.

Наблюдаемое поведение разворачивается в рамках лабораторного исследования, контролируемого экспериментатором. Сила группы в какой-то мере зиждется на его авторитете. В своих начальных инструкциях экспериментатор ясно дает понять, что может быть использован любой тумблер на панели генератора тока. Поскольку и по ходу эксперимента он не возражает против применямых ударов, испытуемый, скорее всего, принимает его молчание за одобрение. Таким образом, гово-

[1] Из личного разговора с Дж. Броновским (10 января 1962 года).

ря о том, что сопоставление экспериментальных и контрольных условий ясно продемонстрировало эффект группового давления, мы помним, что данный эффект отмечен в контексте согласия авторитетного лица. Этот момент приобретает решающее значение, когда мы пытаемся дать сравнительную оценку эффективности *конформности* против «подчинения» как проводников поведения, противоречащего личным убеждениям, желаниям или склонностям индивидуума (Milgram, 1963). Если бы экспериментатор не санкционировал применение любой интенсивности удара и покинул лабораторию на начальной стадии эксперимента, исключив таким образом любой намек на санкционирующее одобрение авторитетного лица, оказала бы группа такое же мощное влияние на поведение наивного испытуемого или нет?

Хочу вкратце остановиться на этих моментах, в которых процедура нынешнего исследования отличается от процедуры эксперимента Аша.

1. Если в исследовании Аша *адекватный* ответ жестко связан с внешним стимульным событием, то в нашем исследовании мы имеем дело с внутренним, нефиксированным стандартом.
2. Ошибочное суждение, даже высказанное вслух, в принципе может быть объявлено недействительным — у испытуемого Аша есть возможность отказаться от высказанного суждения, тогда как в нашем эксперименте действие, совершаемое испытуемым, имеет непосредственные и необратимые последствия. Эта необратимость вызвана не внешними ограничениями, а содержанием самого действия: невозможно аннулировать нанесенный ученику удар током.
3. Хотя ситуация нашего эксперимента предполагает возможность существования нескольких мнений относительно назначаемого наказания, в каждой из проб может быть применено только одно наказание. Таким образом, ситуация содержит в себе элемент состязательности, борьбы за результат, чего нет в эксперименте Аша.
4. Если в исследовании Аша объектом социального давления является суждение испытуемого, причем искажается именно публичный ответ, а воздействие оказывается на промежуточной стадии, то в нашем эксперименте давление направлено на совершение поведенческого акта. Испытуемый Аша, повторяя суждение группы, втайне от нее может придерживаться иного мнения; но ситуация, когда объектом социального давления является выполнение действия, не содержит в себе ресурсов для скрытых форм поведения. Совершая действие, которого требует группа, испытуемый полностью уступает ей.
5. В эксперименте Аша уступчивый испытуемый нарушает свои обязательства перед экспериментатором. Он обещал экспериментатору сообщать то, что видит, но, соглашаясь с мнением группы, он нарушает свое соглашение с экспериментатором. В нашем же исследовании уступчивый испытуемый, напротив, действует строго в рамках договора «испытуемый—экспериментатор». Идя на поводу у подставных испытуемых, он, возможно, действует вопреки своим собственным стандартам и попирает человеческие права ученика, но остается «чист» перед экспериментатором как с формальной, так и с этической точки зрения. В сравниваемых нами экспериментах испытуемые сталкиваются с двумя разными паттернами социального давления, подчинение которым приводит к нарушению обычных отношений.

15

Раскрепощающие эффекты группового давления[1]

До сих пор в лабораторных исследованиях эффект группового давления изучался преимуществено в негативном ключе. Мы узнали, что состоящая в сговоре группа ограничивает, сдерживает и искажает индивидуальные реакции (Asch, 1951; Blake, Brehm, 1954; Milgram, 1964). Созидательное воздействие группы на человека, хотя и признается учеными, пока не продемонстрировано с той же убедительной наглядностью, как ее деструктивный потенциал. При исследовании морально значимого поведения, предполагающего наличие нравственного выбора, исследователи особенно склонны концентрироваться на изучении социальных влияний, ограничивающих диапазон индивидуальной деятельности. При этом они полностью упускают из виду те формы группового воздействия на человека, которые способствуют укреплению его чувства собственной значимости, расширяют его личностные и поведенческие возможности, помогают ему разрешать конфликтные переживания в соответствии с его ценностями и идеалами. Хотя в повседневной жизни не так уж редки случаи, когда конформность выполняет конструктивные функции, ученые в своих лабораториях «с почти болезненной одержимостью исследуют конформность в ее самых стерильных формах» (Asch, 1959)[2].

Демонстрация степени возрастания потенциала группового давления сопряжена с некоторыми трудностями технического порядка. Не так-то просто разработать адекватную базовую ситуацию для измерения групповых эффектов. Проблема в том, что испытуемый, участвующий в эксперименте, склонен вести себя так, как того требуют условия эксперимента. Если он пришел в лабораторию, чтобы принять участие в эксперименте по изучению восприятия длины отрезков, он наверняка будет честно сообщать экспериментатору то, что он видит. Если исследователь желает продемонстрировать, что группа способна изменить поведение или качество деятельности испытуемого, ему не остается ничего иного, как вызвать те или иные недочеты в деятельности испытуемого, чтобы затем объяснить их влиянием группы.

---

[1] Первая публикация в *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 1, No. 2 (February 1965), p. 127–134. Перепечатывается с разрешения Американской психологической ассоциации. Исследование осуществлено благодаря финансовой поддержке Национального фонда науки (гранты G-17916 и G-24152). Эксперименты проводились в Йельском университете. Пилотные исследования, завершенные в 1960 году, финансировались Фондом Хиггинса при Йельском университете. Я благодарен Р. М. Даймонд за помощь в правке рукописи.

[2] Несколько более благоприятная ситуация складывается в групповой психотерапии и в практике группового тренинга, а философия групповой динамики прямо подчеркивает созидательные возможности группы (Cartwright, Zander, 1960).

Поскольку при обычных обстоятельствах человек, как правило, ведет себя конструктивно, самый очевидный способ воздействия на его поведение — это провокация негативных сдвигов, легко поддающихся измерению. Именно этой технической необходимостью, а вовсе не изначальной деструктивностью групповых сил, объясняются перекосы в исследовании феномена конформности. Эспериментальная задача при изучении *конструктивной* конформности сводится к тому, чтобы создать ситуацию, в которой индивидуум регулярно демонстрировал бы нежелательное поведение, и затем проследить, насколько групповое давление способно вызвать желаемые сдвиги в его поведении[1].

ЭКСПЕРИМЕНТ I: БАЗОВАЯ СИТУАЦИЯ

Экспериментальная процедура, разработанная для исследования деструктивной конформности (Milgram, 1963), содержит в себе требуемую базовую ситуацию. Испытуемый в соответствии с инструкцией экспериментатора должен наказывать другого человека все более сильными ударами электрического тока. Невзирая на стоны, крики и отчаянные протесты жертвы, экспериментатор приказывает испытуемому постоянно наращивать силу удара.

Процедура

Два человека приходят в университетскую лабораторию, чтобы принять участие в эксперименте по изучению процессов памяти и обучения. (Один из них — подставной испытуемый.) По прибытии каждому выдается по $4,50 и при этом получает объяснение, что оплата фиксированная и не зависит от индивидуальных результатов. В своем вступительном слове экспериментатор рассказывает испытуемым о процессах памяти и обучения, а затем сообщает, что один из них будет учителем, а другой — учеником. Испытуемые тянут жребий, при этом наивному испытуемому всегда достается роль учителя, а подставному — роль ученика. Ученика отводят в смежную комнату и привязывают к «электрическому стулу».

Наивному испытуемому говорят, что он должен зачитать ученику ряд подобранных по ассоциации пар слов и затем проверить, насколько хорошо ученик запомнил эти слова. Всякий раз, когда ученик ошибается, учитель должен наказать его ударом тока, нажав на тумблер электрогенератора. По условиям эксперимента, испытуемый должен наращивать напряжение на одно значение с каждой новой ошибкой ученика. Каждый тумблер соответствует определенному уровню напряжения, от 15 до 450 вольт. Помимо цифровых отметок на генераторе имеются вербальные обозначения — от «*очень слабый удар*» до «*опасно для жизни*». В соответствии с планом ученик дает много неверных ответов, так что вскоре наивный испытуемый оказывается перед необходимостью применить самый сильный из предусмотрен-

[1] Другой возможный путь решения проблемы — это использование в качестве испытуемых людей, постоянно демонстрирующих деструктивное поведение. Можно было бы сформировать экспериментальную выборку из правонарушителей-рецидивистов и изучать эффекты группового давления на них. Однако в силу нетипичности выборки результаты такого исследования будут иметь ограниченный характер.

ных ударов. Ученик реагирует на каждый последующий удар все более настойчивыми жалобами на боль и требованиями о прекращении эксперимента. Однако экспериментатор жестко требует, чтобы испытуемый продолжал процедуру вопреки протестам ученика[1].

В основу количественной оценки поведения испытуемого положена интенсивность последнего нанесенного им удара. Оценки, которые могут получить испытуемые, лежат в диапазоне от нуля (для тех, кто сразу отказывается от использования электрошока) до 30 (для тех, кто доходит до максимального уровня напряжения) баллов.

Испытуемые

Во всех экспериментальных ситуациях нашими испытуемыми были мужчины в возрасте от 20 до 50 лет, проживающие в районе Нью-Хэйвена и имеющие различный образовательный и профессиональный статус. Для каждой экспериментальной ситуации, описанной в этом отчете, мы набирали по 40 новых испытуемых, и каждая выборка была тщательно сбалансирована по возрастным и образовательно-профессиональным категориям.

Обсуждение результатов

В данной экспериментальной ситуации от испытуемого требуют выполнения действий, которые в некотором смысле несовместимы с его обычными стандартами поведения. Перед лицом протестов ни в чем не повинной жертвы многие испытуемые отказываются выполнить приказ экспериментатора, требующего продолжать наказание. Не желая совершать действия, идущие вразрез с их стандартами поведения, они тем самым отвергают предписанную им пассивную роль «испытуемого» и заявляют о себе как о личности. Распределение точек прекращения эксперимента приведено в первом столбце табл. 15.1. Четырнадцать из сорока испытуемых в тот или иной момент отказались от дальнейшего участия в эксперименте.

Однако большинство испытуемых, несмотря на испытываемый ими дискомфорт, полностью подчинились экспериментатору и применили максимальный уровень напряжения. Объясняя свое поведение, эти послушные испытуемые, как правило говорят, что продолжали наказывать ученика не потому, что хотели причинить ему боль, а потому, что чувствовали себя обязанными выполнять приказы экспериментатора. При опросе многие из них заявляют, что «лучше было бы» не применять максимальные уровни напряжения. Ниже приводится отрывок из беседы с одним из послушных испытуемых. Он только что закончил эксперимент и отвечает на наши вопросы. (Экспериментатор не участвует в беседе.)

> «Я хотел бы задать вам несколько вопросов. Во-первых, как ваше самочувствие?» — «Со мной-то все в порядке, но я беспокоюсь за того парня. Он кричал, а мы продолжали бить его током. И мне не нравится это. Он больше не хотел участвовать в опыте, но этот [экспериментатор] твердил свое. Он приказал дать ему 450 вольт. В общем, мне это не нравится».

[1] Использованный в эксперименте генератор тока, характер и последовательность протестов ученика и все детали экспериментальной процедуры описаны в других работах (Milgram, 1963, 1964).

«Но кто нажимал на тумблеры? — «Я. Но я не хотел, а он настаивал. Я сказал "нет", но он твердил: вы должны. Когда мы дошли до 195 или 210 вольт, я сказал, что пора остановиться».

«Почему же вы не остановились?» — «Он бы не позволил. Я хотел остановиться. Я все время настаивал на этом, но он говорил "нет"... Я понимал, что наказание слишком суровое. Мне хотелось остановиться, но он [экспериментатор] запрещал. А тот парень уже кричал. Он кричал: "Я больше не могу. Я хочу уйти. Выпустите меня отсюда!"»

«Почему вы не поступили так, как считали нужным? Почему вы слушались экспериментатора?» — «Но он сказал, что нужно продолжать эксперимент».

«Вы как будто расстроены?» — «Ну, в общем-то, да, я беспокоюсь за того человека... Я все собирался уйти... Я не понимал, зачем нужно мучить его. Я боялся, что его хватит удар или что-то в этом роде. Поэтому мне и хотелось остановиться...»

После опроса испытуемому были разъяснены истинные цели и процедура эксперимента, а затем состоялось его дружеское примирение с человеком, игравшим роль ученика.

У нас есть и другие данные, подтверждающие, что наказание жертвы ударами тока максимальной интенсивности рассматривается испытуемыми как поведение постыдное, противоречащее личным и общественным идеалам.

Произвольный выбор уровня напряжения. В контрольном эксперименте, результаты которого подробно изложены в другой работе (Milgram, 1964), испытуемые самостоятельно выбирали уровень напряжения для наказания ученика: на них не оказывали давления ни группа, ни авторитетное лицо. Среднее значение максимального уровня напряжения, примененного контрольной группой, составило 82,5 вольт (уровень = 5,5), тогда как в базовой ситуации, которая описана выше, аналогичный показатель составил 368,25 вольт (уровень = 24,55). Другими словами, когда испытуемый предоставлен сам себе, он назначает жертве гораздо более мягкое наказание, чем в ситуации, когда его действиями руководит экспериментатор.

Представление о себе. Мы описали экспериментальную ситуацию людям, не участвовавшим в эксперименте, и попросили их предсказать свое поведение в данной ситуации. Почти все испытуемые ответили, что в тот или иной момент отказались бы от продолжения эксперимента. Свое гипотетическое поведение они обосновывали в терминах позитивных личностных качеств, многие заявляли: «Я не могу причинить страдания человеку, даже если этого требует от меня наука».

Во втором столбце табл. 15.1 приведено распределение гипотетических точек прекращения эксперимента сорока взрослыми респондентами, которых мы попросили предсказать свое поведение. Гипотетические испытуемые отвечают, исходя из общечеловеческих идеалов, ценностей и позитивных представлений о себе, но эти идеалы и ценности зачастую отступают перед силами, действующими в конкретной лабораторной ситуации.

Моральная оценка. Мы попросили двадцать студентов-старшекурсников дать моральную оценку акта подчинения или неподчинения экспериментатору. После того как студенты были детально ознакомлены с процедурой эксперимента, их спрашивали:

Таблица 15.1

Распределение точек прекращения эксперимента

Уровень тока	Вербальные и цифровые обозначения на генераторе тока	Базовая ситуация (n=40) (1)	Гипотетические испытуемые (n=40) (2)	Непокорные группы (n=40) (3)	Покорные группы (n=40) (4)
	Слабый ток		3[1]		
1	5	0	0	0	0
2	30	0	0	0	0
3	45	0	1	0	0
4	60	0	1	0	0
	Умеренный ток				
5	75	0	7	0	1
6	90	1	1	0	0
7	105	0	1	1	1
8	120	0	3	0	0
	Сильный ток				
9	135	0	2	0	0
10	150	6	9	3 ←	2
11	165/ 0	2	4	0	
12	180	1	3	1	1
	Очень сильный ток				
13	195	0	1	4	0
14	210	0	0	12 ←	0
15	225	0	1	0	0
16	240	0	1	0	0
	Интенсивный ток				
17	255	0	1	0	0
18	270	2	0	4	4
19	285	0	0	0	0
20	300	1	3	2	0
	Крайне интенсивный ток				
21	315	1	0	3	2
22	330	1	0	0	0
23	345	0	0	0	0
24	360	0	0	1	0
	Осторожно: опасно для жизни				
25	375	1	0	0	0
26	395	0	0	1	0
27	405	0	0	0	0
28	420	0	0	0	0
	XXX				
29	435	0	0	0	0
30	450	26	0	4	29
	Среднее значение максимального тока	24,55	9	16,45	25,7
	Непослушные испытуемые (%)	35	100	90	27,5

[1] Эти трое испытуемых сказали, что отказались бы подвергнуть ученика даже самому слабому удару током.

> С учетом моральных и этических ценностей, которые вы считаете наиболее важными для себя, а также принимая во внимание научные задачи данного исследования, скажите, как поступили бы вы, будь вы на месте испытуемого? Довели бы вы эксперимент до конца или в тот или иной момент отказались бы от участия в нем?

Названные респондентами моменты прекращения эксперимента лежат в диапазоне от 0 до 255 вольт со средним значением 150 вольт. Мы просили студентов подробно обосновать свои ответы, объяснить, какими ценностями они руководствовались бы в данной лабораторной ситуации. В качестве примера приводится объяснение одного из респондентов:

> Я считаю, что лучше сразу отказаться от участия в эксперименте, чем оттягивать момент, когда его аморальность станет вопиющей. Моя точка зрения проистекает из моих убеждений... Во-первых, усвоенные мною нормы общественной морали учат, что нельзя причинять страдания людям. Моральные принципы человека обычно связаны с его религиозными убеждениями, и это особенно верно для тех, кто исповедует христианство. Я воспитывался в старых традициях, в крепкой лютеранской семье. Я с детства усвоил, что нельзя поднимать руку на человека, что нельзя причинять человеку боль, и никакие доводы интеллектуального порядка не поколеблют это мое убеждение.

Подавляющее большинство наших респондентов сходятся во мнении, что в данной экспериментальной ситуации единственно правильным поведением, согласующимся с социальными и нравственными нормами, является отказ от дальнейшего участия в эксперименте. Однако поведение реальных испытуемых в условиях лаборатории идет вразрез с этим моральным суждением. Несмотря на явное нежелание продолжать процедуру наказания, многие испытуемые не в состоянии восстать против давления экспериментатора и, подчиняясь его требованиям, продолжают наказывать ученика все более сильными ударами тока.

ЭКСПЕРИМЕНТ II: ГРУППА КАК ФАКТОР НЕПОДЧИНЕНИЯ

Базовая экспериментальная ситуация позволяет нам исследовать, способна ли группа освободить индивидуума от авторитарного контроля, с тем чтобы он действовал в соответствии с собственными ценностями и стандартами поведения.

Стратегия исследования состоит в воспроизведении эксперимента I, с той лишь разницей, что теперь группа восстает против экспериментатора и отказывается в очередной раз подвергнуть жертву ударам тока. В какой степени давление, порожденное этим актом неподчинения, повлияет на поведение наивного испытуемого?

Процедура

Для участия в эксперименте было набрано сорок новых испытуемых. Процедура эксперимента идентична процедуре эксперимента I за небольшим исключением: в лабораторию приходят не два, а четыре испытуемых, и им говорят, что эксперимент проводится для того, чтобы «исследовать влияние наказания на процессы памяти в

ситуации коллективного обучения». Из четырех участников трое — подставные испытуемые, а один — наивный испытуемый. Экспериментатор объясняет, что три человека будут играть роль учителей, а один — роль ученика, после чего участники тянут жребий. Наивному испытуемому всегда достается роль Учителя 3. Роли Учителя 1, Учителя 2 и Ученика достаются подставным испытуемым. Ученика привязывают к «электрическому стулу», а учителей усаживают за генератор тока. Экспериментатор говорит, что Учитель 1 будет зачитывать ученику пары слов, Учитель 2 будет сообщать ученику, дал он правильный или неверный ответ, а Учитель 3 (наивный испытуемый) будет наказывать ученика за ошибки ударами тока. Как и в эксперименте I, испытуемые должны наращивать интенсивность удара с каждой последующей ошибкой ученика. (Более подробное описание процедуры можно найти в работе Milgram, 1964.)

Поведение подставных испытуемых. Подставные испытуемые, играющие роли Учителя 1 и Учителя 2, слушаются экспериментатора до применения удара в 150 вольт. После применения этого удара Учитель 1 заявляет, что больше не желает участвовать в эксперименте, так как не может спокойно слушать жалобы ученика. (Именно после удара в 150 вольт ученик впервые заявляет решительный протест.) Экспериментатор настаивает, чтобы испытуемый продолжал выполнять его распоряжения. Однако Учитель 1 не поддается на уговоры и требования экспериментатора: он покидает свое место за генератором тока и уходит в другую часть комнаты. Экспериментатор уговаривает его вернуться, но все уговоры оказываются тщетными, и тогда экспериментатор говорит оставшимся испытуемым, что они будут продолжать эксперимент вдвоем. Функции выбывшего участника он передает Учителю 3 (наивному испытуемому) — теперь он будет не только наказывать ученика, но и зачитывать ему слова по тесту.

После применения 14-го уровня тока (210 вольт) от участия в эксперименте отказывается Учитель 2. Он мотивирует свой отказ беспокойством за ученика. Экспериментатор прилагает все усилия к тому, чтобы заставить взбунтовавшегося испытуемого продолжить эксперимент, но тот остается непоколебим. Он также покидает свое место за генератором и усаживается на стул в углу комнаты со словами: «Я готов ответить на любые ваши вопросы, но не буду бить человека током. Я больше не участвую в этом».

Теперь наивный испытуемый только что стал свидетелем бунта своих товарищей и остается один за пультом генератора. Экспериментатор приказывает ему продолжать процедуру, мотивируя свой приказ необходимостью доведения эксперимента до конца.

Обсуждение результатов

В третьем столбце табл. 15.1 приведено распределение точек прекращения эксперимента наивными испытуемыми. Стрелками обозначены те уровни напряжения (10-й и 14-й), после применения которых подставные испытуемые восстают против экспериментатора.

Сравнение соотношения послушных и непослушных испытуемых в экспериментах I и II показывает наличие эффекта группового давления. Если в эксперименте I

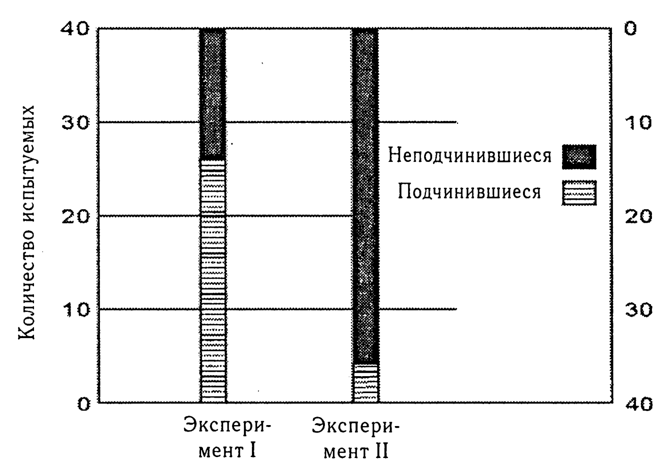


Рис. 15.1 Соотношение количества подчинившихся и неподчинившихся испытуемых в экспериментах I и II

26 испытуемых до конца выполнили приказы экспериментатора, то в эксперименте II таких испытуемых оказалось в шесть раз меньше. (Послушные испытуемые в сравнении с неподчинившимися: критерий Пирсона = 25,81, df = 1, $p<0{,}001$). Эти результаты графически представлены на рис. 15.1. Среднее значение максимального уровня напряжения в эксперименте II (16,45) также значительно ниже аналогичного показателя, полученного в эксперименте I (24,55, $p<0{,}001$)[1].

После применения 14-го уровня напряжения тока, когда второй подставной испытуемый перестал выполнять приказы экспериментатора, 25 наивных испытуемых присоединились к непокорной группе и отказались применить 15-й уровень напряжения, тогда как на аналогичной стадии эксперимента I только 8 наивных испытуемых проявили неподчинение. По-видимому, неподчинение группы оказало влияние и на тех испытуемых, которые не сразу последовали примеру товарищей. Между 17-м и 29-м уровнями силы тока в эксперименте II 11 испытуемых проявили неподчинение, тогда как на аналогичной стадии эксперимента I только 6 испытуемых отказались от продолжения эксперимента.

Итак, в групповой ситуации 36 из 40 испытуемых отказываются выполнить требования экспериментатора; при отсутствии же группового давления на это решаются только 14 испытуемых. Можно считать, что эффект группового давления состоит прежде всего в подрыве авторитета экспериментатора. И в самом деле, ни одна из экспериментальных манипуляций йельского исследования не смогла так сильно подорвать власть экспериментатора над испытуемым[2].

Как объяснить столь высокую эффективность данной экспериментальной процедуры? Вполне возможно, что в эксперименте I многие испытуемые и были готовы, но не решились восстать против экспериментатора. Поступок товарищей созда-

[1] Разумеется, среднее значение максимального напряжения, примененного испытуемыми в рассматриваемых ситуациях, зависит от того, в какой именно момент подставные испытуемые демонстрируют неподчинение.

[2] Информацию о других экспериментах можно найти в книге: Milgram, 1965/1974.

ет дополнительное давление на испытуемого, и это давление, достаточно сильное само по себе, в сочетании с другими силами, действующими в данной ситуации, толкает испытуемого на акт неподчинения.

Обнаруженный в нашем исследовании раскрепощающий эффект группового давления сходен с *эффектом союзника* в эксперименте Аша (Asch, 1951). В том эксперименте негативные давления возникали внутри самой группы, и конфликтующие стороны (союзник—большинство) были членами группы; в нашем же эксперименте группа освобождает испытуемого от влияния, *внешнего* по отношению к группе. Кроме того, в эксперименте Аша поддержка союзника рождает реакцию, типологически сходную с реакцией большинства, но отличающуюся от нее лишь содержанием, тогда как в данном исследовании группа инициирует абсолютно новую поведенческую реакцию, не имевшую прецедентов в ходе эксперимента, — реакцию, разрушающую самое структуру эксперимента.

Отношение испытуемого к подставным испытуемым. Наивные испытуемые высказывали разное отношение к поступку товарищей; это отношение отчасти зависело от того, в какой момент сам испытуемый отказывался от дальнейшего участия в эксперименте. Так например, испытуемый, который выбыл из эксперимента сразу вслед за первым подставным испытуемым, заявил: «Я как раз думал о том, что пора прекращать, когда тот парень отказался продолжать эксперимент». Непослушные испытуемые, как правило, хвалили товарищей, заявляя, например: «Думаю, они очень хорошие люди. Когда ученик сказал "Хватит", они прекратили наказание [уровень 2]»[1]. «Я думаю, они очень добрые люди... и они не знали, что их ждет за это [уровень 14]».

Испытуемый, восставший против приказов экспериментатора на 21-м уровне напряжения, высказался более сдержанно: «Мне кажется, не стоило так быстро идти на попятную, но я не осуждаю их за это».

Некоторые испытуемые признали, что неподчинение было спровоцировано поступком товарищей. «Мне даже не приходило в голову, что можно прекратить эксперимент, пока те двое не отказались от продолжения [уровень 14]». «Я вышел из эксперимента, потому что не хотел, чтобы эти двое считали меня жестоким и бессердечным [Уровень 14]». Однако большинство испытуемых отрицали, что поступок товарищей был главной побудительной причиной их неподчинения[2].

Тот факт, что послушные испытуемые не последовали примеру восставшей группы, не означает, что они не чувствовали давления, оказываемого поступком товарищей. Один из послушных испытуемых сказал:

> Я чувствовал, что выгляжу настоящим чудовищем в глазах этих ребят, продолжая хладнокровно наказывать ученика током. Их реакция была совершенно естественной, и первое, о чем я подумал, так это о том, чтобы последовать их примеру. Но я не

[1] В скобках указывается уровень тока, на котором испытуемый прекращает эксперимент.

[2] Двадцать семь человек из числа непослушных испытуемых заявили, что их отказ от дальнейшего участия в эксперименте не связан с примером товарищей, что они в любом случае вышли бы из эксперимента; четыре человека признали, что к неподчинению их подтолкнул пример товарищей; остальные не имели определенного мнения на этот счет. Таким образом, испытуемые в целом недооценивают взаимосвязь между собственными действиями и непокорным поведением группы.

> сделал этого, и вот почему. Если они вышли из эксперимента — это нормально, но если я сделаю то же самое, на сколько же месяцев растянется эксперимент?

Итак, этот испытуемый ощущал давление группы, но счел, что факт отступничества товарищей накладывает на него особые обязательства перед экспериментатором, что он должен помочь ему довести эксперимент до конца. Другой послушный испытуемый, когда его спросили, почему он нервничал во время эксперимента, ответил:

> Наверное, это их поступок так повлиял на меня. Когда они отказались продолжать эксперимент, я чуть было не присоединился к ним, но потом мне показалось, что это было бы как-то нелепо: зачем, спрашивается, мне следовать стадному инстинкту? Разумеется, это их право — выйти из эксперимента. Но мне кажется, что они просто не владели собой.

И наконец, еще один послушный испытуемый высказал откровенно критическое отношение к поступку подставных испытуемых:

> Я считаю, что они поступили неправильно. Раз уж они согласились участвовать в эксперименте, то должны были идти до конца.

Анализ экспериментальной ситуации позволяет выявить ряд специфических факторов, объясняющих эффективность группы:

1. Группа наводит испытуемого на мысль о возможности неподчинения экспериментатору. Некоторые испытуемые, вероятно, даже не задумывались о такой возможности.
2. Когда испытуемый действует в одиночку, у него нет возможности оценить, является ли неподчинение экспериментатору чем-то экстраординарным, или же в этом поступке нет ничего необычного. Те два примера непослушания, которые он наблюдает, позволяют ему предположить, что отказ от выполнения требований экспериментатора в данной ситуации вполне естествен.
3. Благодаря поступку членов группы акт наказания определяется как аморальный. Этот поступок укрепляет испытуемого в мысли о том, что недопустимо наказывать человека ударами тока, даже если наказание производится в контексте психологического эксперимента.
4. Подставные испытуемые, отказавшись от дальнейшего участия в эксперименте, остаются в лаборатории (они согласны ответить на вопросы исследователей). Каждый последующий удар тока, применяемый наивным испытуемым, теперь сопряжен с некоторой долей общественного осуждения, исходящего от двух непокорных товарищей.
5. Пока подставные испытуемые участвуют в эксперименте, ответственность за нанесение жертве электрических ударов распределена между всеми членами группы. Как только подставные испытуемые выбывают из эксперимента, вся ответственность возлагается на наивного испытуемого[1].

[1] Уоллах, Коган и Бэм (Wallach, Kogan, Bem, 1962) говорят о распределении ответственности в контексте принятия на себя человеком риска.

6. Наивный испытуемый становится свидетелем двух случаев неподчинения и видит, что неподчинение экспериментатору не влечет за собой практически никаких негативных последствий для непокорных членов группы.
7. Испытуемый идентифицирует себя с непокорными товарищами, и у него есть возможность опереться на их поддержку в случае неподчинения экспериментатору.
8. Помимо всего прочего, уже сам факт неповиновения двух испытуемых может подрывать власть экспериментатора, так как всякое проявление слабости власти, ее неспособности добиться выполнения отдаваемых приказов подрывает ее авторитет (Homans, 1961).

Гипотеза о произвольном характере групповых эффектов

Результаты данного исследования показывают, что групповое давление может освободить человека от выполнения деструктивных приказов. Я знаю, что некоторые истолкуют эти результаты как свидетельство произвольного характера групповых эффектов, как показатель того, что групповое давление в равной мере может служить как конструктивным, так и деструктивным целям, что введение в социальную ситуацию фактора группового давления, действующего в определенном направлении, автоматически вызывает движение в заданном направлении.

Справедливость этой точки зрения сомнительна. Если в эксперименте II непокорная группа изменяет поведение испытуемого, значит ли это, что групповое давление, действующее в противоположном направлении, будет столь же эффективным? Мы считаем, что направление потенциального влияния группы носит не произвольный характер, а зависит от общей структуры ситуации.

Для проверки этого предположения следовало бы провести такой эксперимент, в котором группа не противостоит экспериментатору, а, наоборот, действует на его стороне. Испытуемый подвергается не только давлению экспериментатора, но и давлению товарищей, которые беспрекословно выполняют все распоряжения экспериментатора.

ЭКСПЕРИМЕНТ III: ПОСЛУШНАЯ ГРУППА

В эксперименте участвовали сорок испытуемых: по половозрастным и образовательно-профессиональным характеристикам состав этой выборки был идентичен составу выборок в экспериментах I и II. Процедура была идентична процедуре эксперимента II, за тем исключением, что подставные испытуемые беспрекословно выполняли все распоряжения экспериментатора и не выказывали ни малейшего сочувствия к страданиям жертвы. Если наивный испытуемый делал попытку прервать эксперимент, экспериментатор призывал его продолжать, и подставные испытуемые поддерживали этот призыв, высказывая неодобрение действий товарища. Они говорили: «Вы не можете сделать этого *сейчас*. Мы должны закончить эксперимент». Как и в эксперименте II, наивный испытуемый сидел между подставными испытуемыми и в соответствии со своей ролью 3-го учителя нажимал на тумблеры генератора тока.

Обсуждение результатов

Результаты, представленные в четвертом столбце табл. 15.1, показывают, что послушная группа не оказала существенного влияния на поведение испытуемых. Если в эксперименте I из сорока испытуемых 26 выполнили приказы экспериментатора, то в этом эксперименте количество послушных испытуемых составило 29 человек. Это приращение статистически незначимо (критерий Пирсона = 0,52, $df = 1$, $p > 0{,}50$). Разница в среднем значении максимальной интенсивности ударов тока также статистически недостоверна. Мы не можем счесть артефактом то, что данная экспериментальная манипуляция не вызвала значимых изменений, хотя бы потому, что если бы количество послушных испытуемых увеличилось на восемь человек, то мы могли бы говорить о значимом изменении параметра подчинения.

Чем объяснить отсутствие изменений, если мы знаем, что групповое давление зачастую оказывает мощное влияние на поведение индивидуума? Мы можем предположить, что авторитарное давление в эксперименте I прежде всего коснулось испытуемых, отличающихся повышенной восприимчивостью к чужому влиянию, в частности к влиянию группы, тогда как испытуемые, устоявшие перед давлением экспериментатора, — это люди, не поддающиеся чужому влиянию, в том числе и влиянию группы. Социальные давления, действующие в эксперименте III, не привели к значимому изменению исходных результатов потому, что частично совпадают с давлениями, которые действуют в эксперименте I и имеют то же направление. В нашем исследовании такая возможность вполне очевидна. Однако любая другая ситуация, в которой производится групповое давление, также характеризуется своей полевой структурой (совокупность стимулов, мотивов и социальных факторов), которая ограничивает и контролирует возможности влияния внутри данного поля[1]. В некоторых ситуациях групповое давление может подтолкнуть индивидуума в одном направлении, но оказывается бессильным сделать это в другом. В свете наших рассуждений гипотеза о произвольном характере групповых эффектов выглядит неадекватной.

В нашем исследовании исходное поле задано экспериментом I; введение фактора группового давления, противодействующего фактору авторитарного давления (эксперимент II), вызывает ярко выраженные сдвиги в желаемом направлении. Изменение направления группового давления (эксперимент III) не приводит к сколько-нибудь существенным изменениям в поведении испытуемых. Эффективность группы в одном случае, как и ее неэффективность в другом непосредственно связаны с конфигурацией мотивационных и социальных сил, действующих в исходной ситуации (эксперимент I).

В любой социальной ситуации сила и направление потенциального группового влияния предопределены ситуационными условиями. Поэтому необходимо изучать различные полевые структуры, символизирующие разные социальные ситуации и связанные с ними конкретные паттерны влияния.

---

[1] Можно обратиться, например, к исследованию Джонса, Уэллса и Тори (Jones, Wells, Torey, 1958). Отталкиваясь от базовой ситуации Аша, они показали, что посредством обратной связи экспериментатор может побудить испытуемого только к большей независимости в суждениях, но не к согласию с ошибочными оценками группы. Здесь исходная структура поля также ограничивает направление потенциального влияния.

16

Размер толпы и сила ее притяжения[1]

В городской среде группа людей, одновременно выполняющих некое действие, обладает способностью притягивать к себе других. Действия исходной группы служат стимулом, побуждающим других к имитации этих действий. Подробный анализ процесса формирования толпы представляет несомненный интерес для общества, поскольку коллективные действия играют все более важную роль в его социальной жизни. Одна из попыток теоретического осмысления данной проблемы принадлежит Коулмену и Джеймсу (Coleman & James, 1961).

Они считают, что всякая свободно формирующаяся группа достигает максимального размера, «естественным образом» приобретая и теряя своих членов. Предлагаемая ими модель вариации объема групп в целом соответствует тому процессу формирования количественного состава группы, который можно наблюдать на сотнях и тысячах примеров. Центральным моментом в этой модели является предположение о двух разнонаправленных тенденциях. Первая из них — это «постоянное стремление члена группы к независимости, благодаря чему естественным образом устанавливается пропорциональный размеру группы» коэффициент выбывания. Вторая тенденция состоит в стремлении отдельного индивидуума примкнуть к группе, благодаря чему устанавливается «коэффициент приобретения новых членов. Он пропорционален количеству тех индивидуумов, которые находятся рядом с группой и, следовательно, могут быть приняты ею» (р. 44). Таким образом, согласно этой модели, прирост зависит не от размера группы, а лишь от количества тех людей, которые могут присоединиться к ней. Впрочем, Коулмен и Джеймс признают, что их модель не учитывает фактора «заражения», то есть того обстоятельства, что «человек скорее присоединится к большой группе, нежели к маленькой» (р. 44).

[1] Эта работа была написана в соавторстве с Леонардом Бикманом и Лоренсом Берковицем и впервые опубликована в *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 13, No.2 (1969), pp. 69–82. Перепечатывается с разрешения Американской психологической ассоциации. Это исследование явилось логическим завершением семинара по социальной психологии, проведенного в Нью-Йоркском университете (City Unversity of New York). Вот имена некоторых участников исследования: Стюарт Баум, Шерил Брюдер, Фэй Крэйн, Виктор Эрнаулт, Сьюзан Флинн, Берт Флагман, Генри Гликман, Майкл Хофман, Марсия Кей, Джо Ланг, Элайн Либерман, Николас Папучис, Артур Шульман, Генри Соломон, Шейла Спербе, Марк Сильверман. Исследование осуществлено при финансовой поддержке Нью-Йоркского университета и Национального института психического здоровья (National Institute of Mental Health)(грант 16284-01).

(Понятие «заражение» не совсем точно отражает мысль авторов; в этой связи было бы правильнее говорить об исходном размере группы).

В этой работе будут представлены результаты исследования, в котором изучалась сила притяжения групп разной величины. Данное исследование является конкретным воплощением намеченного Милграмом и Точем (Milgram & Toch, 1969) количественного подхода к изучению поведения толпы.

Считаем необходимым разъяснить некоторые базовые понятия, употребляемые нами при описании исследования. Во-первых, это понятие *стимульной группы.* Наличие этой группы обеспечивалось исследователями, количество участников в ней варьировалась от 1 до 15 человек. Чтобы привлечь в группу новых членов, она должна стать объектом внимания со стороны *выборки случайных наблюдателей.* Выборка может быть ограниченной или же постоянно пополняющейся, как это было в нашем исследовании. Состояние активности выборки также может быть разным; наблюдателями могут быть люди, сидящие поблизости (как это бывает, например, на пляже) или перемещающиеся по пешеходным дорожкам. В нашем исследовании выборку составил поток прохожих, идущих по одной из центральных улиц города. И наконец, группа должна выполнять *конкретное действие*, которое может быть воспроизведено зрителями или способно вызвать у них ту или иную реакцию. В данном исследовании группа находилась на тротуаре и смотрела на одно из окон стоящего напротив здания. Это действие — целиком или частично — может быть воспроизведено прохожими. Они могут, не останавливаясь, просто посмотреть туда,

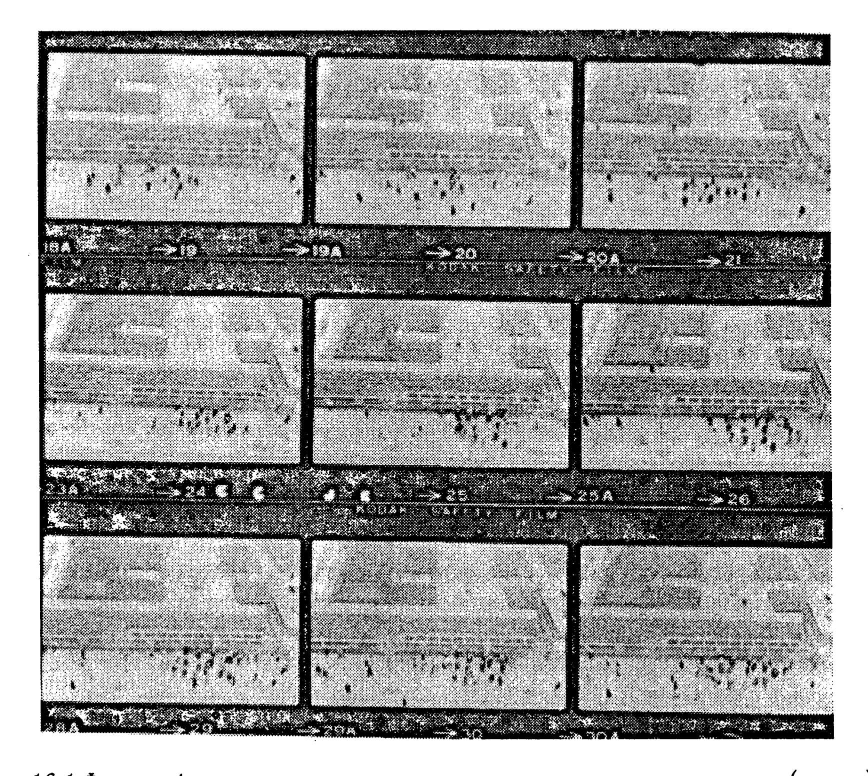


Рис. 16.1 Фотография, использовавшаяся для анализа увеличения группы (толпы)

куда смотрит толпа, но могут также произвести законченное подражательное действие, остановившись и присоединившись к толпе. Мы учитывали оба типа реакции.

Одним словом, мы хотели выяснить, насколько группы в составе от 1 до 15 человек, выполняя одно и то же конкретное действие, способны вовлечь в свою деятельность случайных зрителей.

МЕТОД

Испытуемые

Испытуемыми стали 1424 пешехода, которые во время нескольких экспериментальных проб продолжительностью в 31 минуту каждая прошли пятнадцатиметровый участок тротуара (50 футов) на одной из оживленных улиц Нью-Йорка. Исследование проводилось в полдень в течение двух дней зимой 1968 года.

Процедура

Зоной наблюдения был пятнадцатиметровый (50 футов) участок тротуара. По сигналу, подаваемому из окна на шестом этаже офисного здания, расположенного на противоположной стороне улицы, подставные испытуемые (стимульная группа) входили в зону наблюдения, останавливались и в течение 60 секунд смотрели на это окно, после чего по сигналу расходились. После того как участок освобождался от собравшейся толпы, процедура повторялась с участием стимульной группы другого размера. Всего было выполнено тридцать проб — по пять для каждой из шести стимульных групп. Стимульная группа состояла из 1, 2, 3, 5, 10 и 15 человек. На протяжении тех 60 секунд, в течение которых стимульная группа смотрела на окно, производилась видеосъемка зоны наблюдения.

Анализ данных

Анализ отснятой пленки позволил определить общее количество прохожих, прошедших через зону наблюдения, и их реакции. Эксперты, работавшие парами, подсчитывали количество прохожих, вступивших в зону наблюдения, количество прохожих, посмотревших на окно, и, наконец, количество остановившихся прохожих.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Главный вопрос, на который предстояло ответить, состоял в том, приводит ли увеличение размера стимульной группы к росту числа присоединившихся к группе прохожих. Данные представлены на рис. 16.2 (пунктирная линия). Если стимульное действие, выполняемое одним человеком, воспроизвели 4% прохожих, то к стимульной группе, состоявшей из 15 человек, присоединились 40% прохожих. Анализ вариативности среднего процента присоединившихся к толпе прохожих показывает, что численность стимульной группы оказала существенное влияние на количество остановившихся людей (табл. 16.1).

Таблица 16.1

Фотографии, использованные для анализа увеличения группы (толпы)

Источник	SS	df	MS	F
Между	0,423	5	0,085	20.63*
Внутри	0,099	24	0,004	
В совокупности	0,522	29		

*p<0,001

Влияние стимульной группы испытывали не только те люди, которые останавливались и присоединялись к толпе, оно распространялось и на тех, кто хотя бы частично вопроизводил действия группы. Многие прохожие пусть и не останавливались, но все же оборачивались в ту сторону, куда были обращены взоры стоявших на тротуаре людей. Здесь влияние стимульной группы также возрастает с расширением ее количественного состава. За взглядом одного человека, стоявшего на тротуаре и смотревшего на окно здания, проследили 42% прохожих, тогда как стимульная группа из 15 человек, смотревших в одном и том же направлении, побудила уже 86% прохожих обратить туда свои взгляды (рис. 16.2, сплошная линия). Анализ вариаций и здесь подтверждает различие средних значений.

Для выявления имеющихся тенденций полученные данные были проанализированы с помощью метода неравных интервалов (Gaito, 1965). Обнаружена значимая линейная зависимость ($F = 101{,}7$, $p < 0.01$) и незначимая квадратичная зависимость ($F = 0{,}42$) для остановившихся прохожих. Однако для прохожих, частично имитировавших действия стимульной группы, значимыми являются и линейный ($F = 57{,}2$, $p < 0{,}01$), и квадратичный ($F = 11{,}6$, $p < 0{,}01$) компоненты. В этой связи можно вспомнить недавнее исследование Джерарда, Вильгельми и Конолли (Gerard, Wilhelmy, Conolly, 1968). Их исследование обнаружило линейный рост конформности как функции размера группы — в отличие от исследования Аша (Asch, 1951), в котором была установлена более сложная зависимость. Наш эксперимент показал, что манипуляции с количественным составом группы могут генерировать

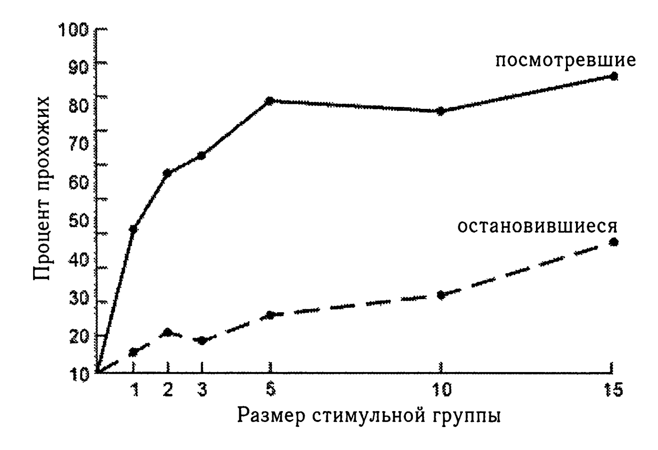


Рис. 16.2. Средний процент прохожих, полностью или частично повторявших действия стимульной групы, как функция размера группы

Таблица 16.2

Анализ вариативности количества остановившихся прохожих как функция размеров стимульной группы

Источник	SS	df	MS	F
Между	0,628	5	0,125	16,28*
Внутри	0,187	24	0,008	
В совокупности	0,815	29		

*p<0.001

и ту, и другую функции, — все зависит от того, какая именно переменная избрана для анализа.

Сравнив процент прохожих, которые присоединились к стимульной группе, с процентом прохожих, которые только посмотрели наверх, мы обнаружим, что первых всегда меньше, чем вторых, каким бы ни был количественный состав стимульной группы. По-видимому, чем больше времени или усилий требует поведение, демонстрируемое толпой, тем менее склонен прохожий присоединиться к ней.

И наконец, нужно отметить еще два момента. Во-первых, несмотря на то что задачей данного исследования было изучение взаимосвязи между исходной численностью стимульной группы и последующим ростом численности толпы, численность группы была *непостоянной*, она возрастала с каждым остановившимся прохожим. Для того чтобы исследовать в чистом виде эффект количественного состава группы, необходимо было бы по мере присоединения к группе прохожих устранять из нее по одному человеку.

Во-вторых, притягательная сила толпы зависит не только от ее численности, но и от характера стимульного события. В нашем исследовании само событие, на которое побуждали обратить внимание прохожих, не отличалось особой притягательностью. (За стеклом окна на шестом этаже просто стояли какие-то люди и смотрели на улицу.) Если бы на карнизе окна выступал акробат, зрелище было бы гораздо более интересным; продолжительность пребывания прохожих в толпе, вероятно, была бы выше, и в течение одной минуты толпа выросла бы до больших размеров (численность толпы в каждый момент времени равна численности исходной стимульной группы плюс присоединившиеся минус выбывшие). Есть определенная логика в присоединении прохожего к большому скоплению людей: при прочих равных условиях, чем больше толпа, тем выше вероятность того, что событие, привлекшее внимание людей, действительно представляет интерес.

Данное исследование показывает, что количество отреагировавших на поведение стимульной группы и присоединившихся к ней людей зависит от размера стимульной группы. Этот результат не согласуется с выдвинутой Коулменом и Джеймсом гипотезой о коэффициенте присоединения. Число присоединившихся к толпе не определяется исключительно количеством людей, находящихся поблизости. (В данном исследовании среднее число попавших в зону наблюдения прохожих было практически одинаковым для разных стимульных групп.) Фактор исходного размера группы действительно должен занять свое место в разработанной вышеупомянутыми авторами модели формирования толпы.

Часть 4

Человек в сети коммуникаций



Если бы из мира исчезли все люди и остались бы только сообщения, которыми они обменивались, мы все равно обладали бы необходимой информацией для развития нашей науки. Ведь каждое реальное социально-психологическое явление уходит своими корнями в *коммуникацию*. Если один человек намерен каким-либо образом повлиять на другого, необходимо, чтобы источник влияния адресовал объекту влияния некое сообщение, — будь то красноречивый убедительный довод, мимолетный сердитый взгляд или послание, переданное на большое расстояние с помощью современных средств связи. Именно благодаря коммуникации социальная психология обретает свой научный потенциал: ведь то, что передается одним человеком другому, включается в область общественных и, следовательно измеримых, явлений.

Некоторые статьи, помещенные в настоящем разделе, возникли на основе моего личного жизненного опыта, события которого в конце концов трансформировались в экспериментальное исследование. По-видимому, ранее не публиковавшийся отчет об изучении путей распространения информации лучше всего проиллюстрирует их взаимосвязь.

В 1954 году я жил в общежитии для студентов старших курсов Гарвардского университета. В комнатах общежития не было индивидуальных телефонов, однако в холле, примерно в 100 футах от моей комнаты, имелся таксофон. Студенты звонили по этому телефону, и по нему же звонили им. Часто телефон трезвонил впустую по несколько минут кряду, прежде чем кто-нибудь удосуживался выйти из своей комнаты и снять трубку, а затем громко позвать к телефону того человека, которому был адресован звонок. Проблема состояла в том, что не существовало никакого правила или обычая, регламентировавшего выполнение этой «общественной нагрузки». Когда раздавался звонок, никто не знал, кому звонят. Кто тогда должен подходить к телефону? Стремясь хоть как-то урегулировать эту проблему, я сочинил правило, написал его на библиографической карточке и поместил рядом с телефоном. Записка гласила: «Чтобы тяжкое бремя бегания к телефону распределялось поровну, студенты за каждый вызов к телефону должны дважды подойти на звонки. (С учетом тех случаев, когда звонки предназначались вам, но вы не подходили)». Это сообщение послужило ориентиром в ситуации, для которой ранее не было предусмотрено каких-либо норм и правил.

Прошло пять лет. Я оставил это общежитие, провел около года в Норвегии и год во Франции, затем вернулся в Гарвард. Когда я воспользовался таксофоном в соседнем общежитии, я заметил прикнопленную рядом с аппаратом карточку, которая гласила: «Чтобы обязанность подходить к этому телефону распределялась поровну, среди студентов принято за каждый вызов к телефону два раза подходить на звонки...» и т. д. Такие карточки с правилами были повсюду. Мое культурное начинание получило распространение. Оно превратилось уже в традицию, хотя начиналось как поступок одного человека. Должно быть, большинство локальных нововведений именно так и прокладывает свой путь в «большую» культуру. Человек пишет на стене: «Здесь был Килрой» или «Заключенный № 183». Мода на граффити подобного рода широко распространяется, и мы сталкиваемся с аналогичными надписями повсеместно. Но можно ли установить их первоисточник?

Проблема выявления источников подобных культурных новаций вновь всплыла в 1966 году в ходе беседы с моим коллегой, доктором Лейном Конном. Мы начали свою дискуссию с предположения, что многие новации в области информации, моды и стиля поведения распространяются в обществе «по цепочке», от человека к человеку. Ближайшие примеры — модные словечки или анекдоты; сюда же относятся слухи или повсеместное распространение антинаучных установок, хотя последнее — явления более высокого уровня. Мы задались вопросом: возможно ли, обратившись к какой-либо информации, которая циркулирует в обществе, реконструировать путь ее распространения от первоисточника, прося каждого носителя этой информации сказать нам, где он услышал эту информацию, и затем вести исследование последовательно, шаг за шагом, до тех пор, пока мы не выйдем на первоисточник. Чтобы избежать искажающего влияния средств массовой информации, мы ограничились сообщениями, которые, судя по всему, распространялись помимо радиопередач или газетных публикаций. Мы исходили из того, что источником сообщений, анекдотов или модных словечек в конечном счете является вполне конкретный человек и что проследить их путь вплоть до первоисточника принципиально возможно. Мы рассматривали, например, возможность того, что так называемые «польские анекдоты», которые одно время наводнили всю страну, исходят от вполне конкретного человека, попивающего пиво в каком-нибудь чикагском баре. Таким образом, посредством системного изучения всей сети распространения информации мы сумели бы найти его, подобно тому, как метод поиска в нашем «тесном мире» выводит точно на искомое лицо.

Случилось так, что это широкомасштабное исследование так и не было начато, но уже на следующий год в моем семинаре по экспериментальной социальной психологии было предпринято экспериментальное исследование путей распространения информации на гораздо более скромном уровне.

Было придумано сообщение, которое, как мы надеялись, распространится в нашем ближайшем социальном окружении. Как только сообщение начнет циркулировать, мы должны были применить нашу методику отслеживания путей распространения информации. Поскольку нам было известно действительное происхождение сообщения, мы могли оценить точность методики, т. е. того, правильно ли она ведет назад, к не составляющему для нас тайны исходному пункту. Прежде всего нам нужно было создать такое сообщение, которое могло бы распространяться на основе межличностных контактов. Для этого мы придумали короткую забавную историю,

которую любой мог услышать, если набирал номер нашего телефона. Автоответчик повторял историю всякий раз, когда звонившего соединяли с нашим номером. (После ряда проб и ошибок мы решили использовать для этой цели нехитрый сюжетец эротического содержания, во вкусе первокурсников Гарварда. Томный девичий голос на другом конце провода предавался воспоминаниям о некоем романтическом вечере, вслед за чем звонившему объявлялось, что он является отцом ребенка.)

Чтобы запустить процесс коммуникации, мы отправили почтовую открытку каждому из пяти первокурсников, проживающих в Гарвард Ярде. Открытка гласила: «Если хотите повеселиться, звоните по номеру 887-55532». Мы предполагали, что шуточная история окажется настолько забавной, что первокурсник передаст номер телефона своим соседям по комнате и т. д. Наши расчеты оправдались. Буквально через несколько часов после отправки открыток пошли звонки. И частота их возрастала до тех пор, пока наша телефонная линия с ними справлялась. После 320 звонков наш автоответчик не справился с перегрузками и вышел из строя. Все же эти 320 звонков обеспечили нас таким количеством данных о распространении информации, которого было достаточно, чтобы приступить ко второй части запланированного исследования: проследить общий характер диффузии и найти пятерых первокурсников Гарварда, которым были посланы исходные открытки.

Мы установили места проживания людей, которые слышали об этой забавной истории, проведя опрос в студенческих столовых и поместив объявление в местной газете. Мы спрашивали каждого, каким образом он узнал этот номер телефона, а затем действовали на основе полученной информации примерно в том же духе, как поступил бы эпидемиолог, ведущий поиск людей, пораженных опасным инфекционным заболеванием. Путем тщательной и систематической работы наш класс смог проследить пути информационной диффузии вплоть до первых пяти первокурсников. Таким образом, на уровне малых групп наш метод поиска сработал вполне.

Джон Фрайер — один из студентов, принимавших участие в работе, очень точно охарактеризовал закономерности распространения информации:

> Эта информация (номер телефона) получила хождение главным образом среди первокурсников Гарварда. Из 123 лиц, узнавших номер телефона, 103 были новичками в Гарварде. Остальные 20 человек включали 7 жителей городков Арлингтон, Брайтон и Линкольн, 2 первокурсников Рэдклифф Колледжа, 5 студентов Уэлсли, 3 старших преподавателей Гарварда, 1 старосту первого курса, 1 студента Бостонского Колледжа и 1 студента Хайрэм Колледжа (штат Огайо)... У первокурсников каналы диффузии обусловливались главным образом близостью их месторасположения. Первая волна распространения информации охватила примерно 0,5% первокурсников, затем она распространилась среди 8% учащихся первого курса.

Достоинство вышеизложенного метода состоит в том, что он не предполагает *a priori* существования каких-либо градаций социальной структуры, но дает возможность путем изучения процессов коммуникации выявлять реально действующие структуры. Мы не применяли эту методику для изучения процессов в масштабах всего общества, однако эта задача представляется весьма перспективной.

В статьях, перепечатываемых в этом разделе книги, я использовал коммуникативные акты как в качестве инструментов, так и в качестве объектов социально-психологического исследования. Почти каждому из нас приходилось сталкиваться

вдали от дома с людьми, у которых, к нашему удивлению, находились общие с нами знакомые. Такие случаи происходят настолько часто, что в языке даже выработалось специальное клише, употребляемое в момент обнаружения общих знакомых: «Боже мой, как тесен мир!» Исследование «проблемы тесного мира» ставит своей целью высветить эту скрытую коммуникационную систему, особенности которой, несомненно представляющие интерес, гораздо легче выявляются с помощью математического анализа, чем путем интуитивных причинно-следственных построений.

В чем польза подобного исследования? Скепсис, сквозящий в этом вопросе, никогда не останавливал меня, так как любая деятельность представляется мне имеющей ценность, если она утоляет интерес, пробуждает новые идеи и способствует появлению новых подходов в понимании социального мира. Тем не менее, признаюсь, мне было приятно, когда некий специалист в области медицины сообщил мне, что он обнаружил исключительную адекватность метода изучения «тесного мира» для своих исследований в области распространения вирусной инфекции.

Использование коммуникационной системы как инструмента лучше всего иллюстрируется на примере метода «потерянных писем». Привлекательность этой методики состоит, в частности, в том, что весьма обыденный случай — находка потерянного кем-то письма и дальнейшие действия нашедшего — может дать необходимый материал точного научного исследования. Кроме того, он уводит нас от сугубо вербального описания установок, которое в силу своей доступности, увы, так легко входит в практику социальных психологов и специалистов в смежных областях.

Действительно, оказалось, что избранная нами методика позволяет регистрировать поступки и использовать полученные наблюдения как точные социологические данные. Собственно говоря, то, как именно человек распорядится письмом, адресованным «Друзьям нацистской партии», не столь существенно (очевидно, мы могли бы назвать это «микропоступком»), но, будучи обобщены путем опроса многих других людей и сопоставлены с данными контрольной группы, такие поступки способны кое-что сказать нам о том, каким образом люди поступают по отношению к подобной организации, и даже о том, настроены ли они помогать или мешать ей своими действиями.

Современное общество серьезно озабочено социальными последствиями различных видов информационного воздействия. Особенно это относится к телевидению. Это беспокойство возрастает вследствие постоянного воздействия телевидения на молодое поколение страны и большого числа правонарушений с применением насилия, происходящих в этой среде. Провоцирует ли показ сцен насилия на теле- и киноэкранах совершение подобных актов в реальной жизни? Трудно придумать вопрос, обладающий большей социальной значимостью. Однако ответить на этот злободневнейший вопрос с позиций социальной науки нелегко, о чем свидетельствуют материалы исследования «Телевидение и антисоциальное поведение».

Несмотря на негативный характер результатов исследования, я не готов принять их в качестве окончательного ответа на вопрос о связи насилия и телевидения. И действительно, другие исследователи, изучающие эту проблему, сообщали о воздействии телепередач на склонность к антисоциальным действиям. По правде говоря, качество подобных исследований оставляет желать лучшего. Но в принципе кажется вероятным, что повторяющаяся и интенсивная демонстрация сцен насилия должна оказывать воздействие на людей, однако подтвердить это экспериментальными данными пока что не удалось.

В приведенном ниже исследовании, посвященном фотографии, делаются попытки изучить психологический смысл этого мира «замороженных образов». Поскольку подобный анализ фотографий представляет для меня постоянный и неослабевающий интерес, позвольте мне остановиться на этом вопросе подробнее. По ряду причин фотографирование заслуживает большего внимания со стороны психолога, чем завязывание галстуков или шнурков на ботинках. Фотографирование представляет собой технологию, используемую для расширения возможностей реализации сугубо психологических функций: восприятия и запоминания. Поэтому оно может значительно расширить наши представления о сущности механизмов зрительного восприятия и памяти. Перед нами стоит проблема выявления психологически значимых компонентов фотографических изображений и углубления нашего понимания их значения аналитическим и экспериментальным путем.

Фотографирование не обязательно является социальным актом. Мы можем снимать только неодушевленные объекты, а фотографии никому не показывать. Но чаще всего социальный контекст мощно воздействует на наше поведение при фотографировании. И потому нам представляется, что поведение фотографируемого человека должно стать предметом социально-психологического анализа.

Можно, например, изучить воздействие присутствия камеры на социальное поведение. Одна из вероятных гипотез состоит в следующем: если люди чувствуют, что их фотографируют, это приводит к активизации просоциального поведения и подавлению антисоциального. Для проверки этого предположения одна из моих студенток, Майя Хешаи, недавно сравнила размеры благотворительных пожертвований на медицинскую помощь со стороны тех лиц, которых фотографировали в момент, когда они делали взносы, и тех, которых не фотографировали. Она обнаружила, что в присутствии фотокамеры люди вносят существенно более крупные суммы. Она выявила также торможение антисоциального поведения: гораздо больше автомобилей останавливается на перекрестке (при красном сигнале светофора), когда там находится человек, делающий снимки. Когда этот же человек стоит там без фотокамеры, водители ведут себя менее дисциплинированно.

Данный эксперимент затрагивает сложнейшую проблему степени ответственности людей за свои действия и того, как сознание этого влияет на их поведение. Крайний случай представляет собой поведение человека, за которым никто не наблюдает. Но даже действия, совершаемые в присутствии других людей, часто оказываются достаточно эфемерными, и спустя короткое время бывает невозможно доказать, что они действительно имели место. Камера же сохраняет документальную картину действия даже после того, как ситуация, в которой оно совершалось, уходит в небытие. В результате этого изменяется уровень анонимности, ответственности и деиндивидуализации. Камера есть, по преимуществу, «индивидуализирующий» прибор, всегда фиксирующий *определенного* человека или *конкретный* предмет. Фотография — это документ; будучи запечатлено на фотопленке, действие лишается анонимности и соответственно становится социально подконтрольным.

В связи с фотографией как одним из видов человеческой деятельности может быть поднято множество интересных вопросов: как мы можем описать социальные отношения между фотографом и человеком, которого он фотографирует? Каков смысл позы, которую принимает фотографируемый? В какой степени эта поза обусловлена влиянием культурных факторов? Какую роль играют возрастные измене-

ния? Кто в семье чаще всего исполняет роль фотографа, а кто — модели? Что можно сказать на основании таких данных о внутренней, эмоциональной жизни определенной семьи? В какой степени фотографирование лишает человека возможности сполна вкусить неповторимые особенности текущего момента ради будущего наслаждения, испытываемого при рассматривании снимков? Когда мы фотографируем какую-либо сцену, становимся ли мы неизбежно ее бесстрастными зрителями, не уменьшает ли это нашу способность реагировать на происходящее каким-либо другим путем? Перечисленные вопросы очерчивают экспериментальные подходы, которые еще предстоит разработать.

17

Проблема «тесного мира»[1]

По большому счету, эта проблема сводится к вопросу о том, каким образом индивиды, будучи связаны узами родства и знакомства, образуют между собой сложные сети отношений, а также о том, с помощью каких средств создаются эффективные пути, соединяющие любые две точки этой сети. Ради простоты назовем ее «проблемой тесного мира». В основе этой терминологической формулы, введенной в научное обращение Итиль де Сола Пул (цит. по: Rand, 1964), лежит общеизвестное выражение «мир тесен».

Простейший способ изложить суть проблемы «тесного мира» таков: «Начнем с двух любых людей в мире: какова вероятность того, что они узнают друг о друге?» Несколько более сложная формулировка принимает во внимание еще и тот факт, что когда X и Z лично не знают друг друга, они могут иметь круг общих знакомых, возможно, включающий в себя человека, который знает их обоих. Затем можно придумать цепочку знакомств, включающую X, знающего Y, и Y, знающего Z. Более того, можно представить себе такую ситуацию, когда X связан с Z не единичной связью, а серией связей, т. е. $X — a — b — c — d$ -... — $y — Z$. Это значит, что X знает a, который в свою очередь знает b, который знает c (и т. д.), который знает y, который знает Z.

Поэтому вопрос можно поставить и иначе: даны любые два человека в мире, персона X и персона Z. Сколько промежуточных звеньев знакомств потребуется, чтобы X и Z оказались связанными друг с другом? Существует два различных философских представления о «проблеме тесного мира». Некоторые люди полагают, что любые два человека в мире, безотносительно к тому, насколько они удалены друг от друга, могут быть связаны цепью промежуточных знакомств и что число таких промежуточных звеньев относительно невелико.

Существует, однако, и противоположная точка зрения, подразумевающая наличие непреодолимых разрывов между различными группами людей. Какие-либо два произвольно взятых человека, принадлежащие к двум непересекающимся кругам знакомств, никогда не станут звеньями одной коммуникативной цепочки. Сообще-

[1] Эта статья была впервые опубликована в *Psychology Today Magazine*, Vol. 1, No. 1 (May 1967), p. 60-67. Copyright (c) 1967 Ziff-Davis Publishing Company. Эта статья позже появилась в несколько измененном виде в *Interdisciplinary Relationships in the Social Sciences*, M. Sherif and C.W. Sherif (eds.), Chicago: Aldine, 1969, pp. 103-120. Иллюстрации приводятся по изданию 1969 г. Перепечатывается с разрешения Александры Милграм.

ние так и будет циркулировать в одном кластере знакомств, не имея возможности «перепрыгнуть» в другой кластер. Согласно этой точке зрения, мир представляет собой систему изолированных кластеров знакомств. Согласно же предыдущей точке зрения, круги знакомств представляют собой открытые структуры, и количество возможных взаимопересечений практически неограниченно, что допускает движение от любой социальной группы к другой посредством серии связующих звеньев.

Интерес к проблеме «тесного мира» не нов, и имеется этот интерес не только у социальных психологов вроде меня самого: историки, политологи и даже специалисты по теории градостроительства также весьма активно обсуждают эту проблему. В частности, очень забавные вещи по этому поводу писала Джейн Джекобс (Jacobs, 1961):

> Когда моя сестра и я прибыли в Нью-Йорк из маленького города, мы часто развлекались игрой, которая у нас называлась Посланиями. Суть ее состояла в том, что нужно было выбрать двух совершенно разных людей (скажем, охотника за головами на Соломоновых островах и сапожника из Рок Айленда, штат Иллинойс) и представить, что один из них должен передать устное сообщение другому; затем каждый из нас должен был молча составить правдоподобную или, по крайней мере, вероятную цепочку посредников, через которых это послание могло проделать свой путь. Тот, кому удавалось придумать наиболее короткую и правдоподобную цепь, выигрывал. Так, охотник за головами мог бы поговорить с деревенским старостой, тот передал бы сообщение торговцу, прибывшему купить копру, торговец рассказал бы о нем австралийскому патрульному офицеру, проезжавшему через этот район, он, в свою очередь, передал бы услышанное человеку, собравшемуся провести отпуск в Мельбурне, и т. д. Если начать с другого конца цепи, то сапожник мог бы услышать сообщение от священника, который мог получить известие от мэра, который получил его от сенатора штата, а сенатор от губернатора, и т. д. Вскоре поиски этих посредников стали для нас обычным занятием в отношении чуть ли не каждого человека, которого мы только могли вообразить себе» (p. 134–135).

Значение этой проблемы не сводится к подобным занимательным аспектам, в действительности она ставит в центр внимания определенную математическую структуру общества, структуру, которая часто играет существенную роль — осознается это или нет, — при обсуждении многих вопросов истории, социологии и ряда других дисциплин. Например, Анри Пиренн (Pirenne, 1925) и Жорж Дюби (Duby, 1958) показали, что в эпоху средневековья коммуникации между городами Западной Европы были весьма ослаблены. Города изолировались и практически не имели контактов друг с другом. Индивидуальные сети знакомств также редели и сокращались. Эта дезинтеграция общества проявлялась в растущей изоляции общин и спорадичности контактов между людьми, не живущими в самом непосредственном соседстве.

БАЗОВАЯ СТРУКТУРА

Иногда бывает полезно, прежде чем приступить к детальному изучению какой-либо научной проблемы, представить ее наглядно в предельно общем виде; поэтому

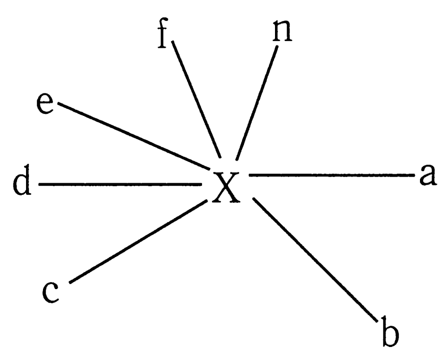


Рис. 17.1. Знакомые *X* — *a*,...*n*

мы создали абстрактную модель основных характеристик рассматриваемого явления, как мы их понимаем. Теория графов, которая используется при математическом анализе сетей, дает нам удобный способ наглядно изобразить структуру знакомств (Harary, Norman, and Cartwtight, 1965).

Давайте представим всех жителей Соединенных Штатов в виде множества точек. Каждая точка представляет какого-либо человека, в то время как линии, соединяющие две точки, показывают, что эти два человека знакомы друг с другом. Каждый человек имеет определенное число близких знакомых, которых мы обозначим буквами *a, b, c*,.... *n*. Каждый знакомый тоже имеет своих собственных знакомых, что связывает его с другими точками (см. рис. 17.1 и 17.2).

Точное число линий, исходящих из какой-либо точки, зависит от широты круга знакомств человека. Вся структура приобретает форму сложной сети из 200 000 000 точек и комплексных взаимосвязей между ними. Опираясь на эту схему, проблему «тесного мира» можно сформулировать следующим образом: если из заданной совокупности были выбраны две какие-либо случайные точки, через какое число промежуточных точек нам пришлось бы пройти, прежде чем они окажутся связаны между собой наикратчайшим из возможных путей?

Существует много способов изучения «проблемы тесного мира», и я скоро представлю мой собственный подход к его исследованию. Но сперва давайте рассмотрим достижения группы сотрудников Массачусетского технологического института (MIT) во главе с Итиль де Сола Пул. Работая в тесном контакте с Манфредом Коченом из компании IBM, Пул решила построить теоретическую модель «тесного мира», и эта модель очень близка системе точек и линий, показанных на рис. 17.1 и 17.2. Чтобы построить такую модель, нужна определенная информация. Во-первых, вы должны знать, сколько знакомых приходится в среднем на одного человека. Удивительно, что хотя этот вопрос является основным, никаких вразумительных ответов на него в литературе по социальным наукам найти невозможно. Стало быть, эту информацию нужно было получить, и д-р Майкл Гуревич, в то время — студент выпускного курса MIT, приступил к выполнению этой задачи. Гуревич (Gurevitch, 1961) попросил большую группу людей, включающую мужчин и женщин, вести перечень лиц, с которыми они вступят в контакт в течение 100 дней. К указанному сроку эти перечни насчитывали в среднем по 500 лиц, так что эту цифру можно было использовать как основу для построения теоретической модели. Если каждый

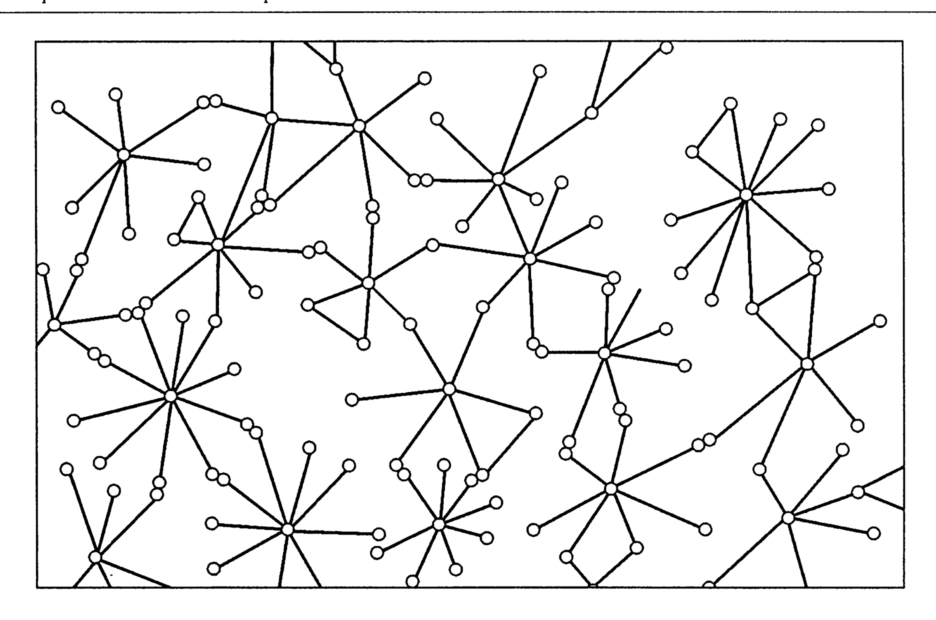


Рис. 17.2. Сеть знакомств

человек знает 500 других людей, каков шанс, что какие-либо два человека из этого числа знакомы друг с другом? Несложные расчеты показывают, что вероятность знакомства двух случайно выбранных американцев составляет всего 1 на 200 000. Однако вероятность резко возрастает, если учитывать наличие общих знакомых. Тогда получается, что с вероятностью 50% любые два человека в Америке связаны между собой двумя промежуточными знакомыми.

Конечно, исследователи осознают тот факт, что даже тогда, когда человек имеет 500 знакомых, может существовать масса случаев «инбридинга», т. е. повторения уже зарегистрированных связей. Так, многие из 500 друзей моего друга могут относиться к людям, которые мне каким-то образом знакомы, так что в действительности они не расширяют круг наших знакомств. Рис. 17.3 иллюстрирует явление инбридинга, показывая, что знакомые X соединены обратными связями с кругом его знакомых и по этой причине не участвуют в обогащении контактами этой структуры.

Проверять объемы инбридинга в случаях одного или двух кругов знакомств — весьма кропотливая работа, и она становится почти невыполнимой, когда цепи знакомств все больше расходятся и удлиняются. Слишком много вовлечено в них людей, чтобы можно было выполнять подобные расчеты на практике.

И все же главным препятствием для использования моделей такого рода является проблема социальной структуры. Хотя бедные люди всегда имеют знакомых, весьма вероятно, что они окажутся принадлежащими преимущественно также к категории бедных, в то время как богатые общаются чаще всего с богатыми. Исключительно трудно оценить влияние социальной структуры на модели рассматриваемого типа. Если мы представим население Америки в виде только 200 000 000 точек, каждая из которых имеет 500 *случайных* связей с другими точками, эта модель работала бы. Но существующие параметры социальной структуры делают подоб-

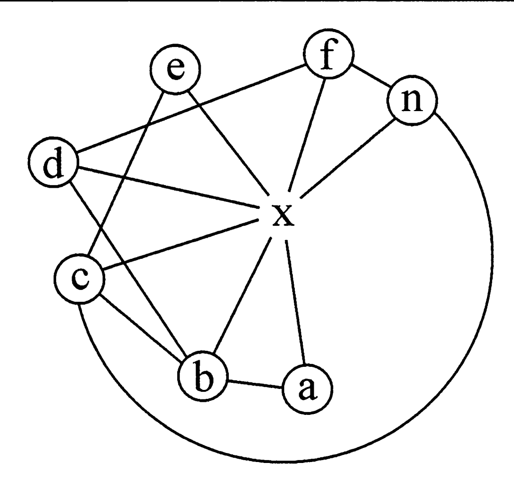


Рис.17.3. Инбридинг

ные допущения весьма рискованными, так как общество не строится на основе случайных связей между людьми, но имеет тенденцию расчленяться на общественные классы и замкнутые группы людей. Но допускает ли эта проблема более непосредственное экспериментальное решение? Лаборатория социальных отношений при Гарвардском университете выделила мне 680 долларов для подтверждения того, что это возможно. Моей целью было найти экспериментальную методику, которая позволила бы проследить цепочку знакомств, связывающих любых двух случайно взятых людей. Представим себе, что действительный процесс установления связи между двумя людьми идет только в одном направлении: от *A* к *Z*. Давайте называть человека *A инициатором*, поскольку он будет инициировать процесс поиска, а человека *B* — *искомым лицом*. Тогда мы можем попросить инициатора попытаться установить контакт с искомым лицом, используя для этого только цепочки знакомств своих друзей и знакомых. Затем можно было бы посмотреть, насколько длинной получилась эта цепочка, и изучить множество других ее характеристик. Конечно, инициатор не мог бы знать с самого начала, как будет выглядеть цепочка в окончательном виде; он не в состоянии выйти за пределы круга близких знакомых, а вероятность того, что кто-либо из его близких знакомых знает искомое лицо, достаточно мала. Инициатор поиска не мог бы видеть дальше первого звена, он мог только направить процесс поиска по определенному пути, продвинув его на один шаг к искомому лицу.

Методика исследования в целом была направлена на получение выборки мужчин и женщин, занимающих различное место в обществе. Каждому из этих людей было сообщено имя и адрес «разыскиваемого» (т. е. случайно выбранного человека, проживающего где-то в Соединенных Штатах). Каждого из испытуемых просили направить послание искомому лицу, используя для этого только узкий круг своих друзей и знакомых. Каждый человек мог передать послание тому другу или знакомому, который мог знать «разыскиваемого» с большей вероятностью, чем сам инициатор поиска. Выбранный им друг должен был повторить всю процедуру, и так до тех пор, пока послание не попадет к искомому лицу. Послание можно было переда-

вать только человеку из числа ближайших личных знакомых (друзей, родных, сослуживцев и т. д.).

Для начала мы сочли наилучшим выбрать наших инициаторов из нескольких периферийных городов, таких, как Вичита, штат Канзас, или Омаха, штат Небраска (из Кембриджа эти города видятся существующими где-то в неопределенном «далеко», на Великих Равнинах или еще где-нибудь). Итак, письма соответствующего содержания были посланы жителям этих городов; в письмах особо подчеркивалось, что речь идет об участии в проекте по изучению социальных контактов в американском обществе. (По ряду причин к исследованию были привлечены также жители Бостона.) Нужно было выбрать искомое лицо, и первой подходящей кандидатурой стала жена одного студента Дивинити-Скул, живущая в Кембридже. Во втором исследовании, проведенном совместно с Джеффри Трэверсом, искомым лицом был биржевой маклер, который работал в Бостоне и жил в Шароне, штат Массачусетс. Чтобы не было путаницы, я буду называть первое исследование «проектом Канзас», а второе — «проектом Небраска». Эти названия говорят лишь о том, откуда были взяты инициаторы поиска, не более. Каждому человеку, который согласился выступить в качестве инициатора поиска, был послан документ, который являлся главным инструментом этого исследования (см. рис. 17.4). Я полагаю, что следовало бы дать более углубленное представление об общей атмосфере и некоторых подробностях процедуры этого исследования, но давайте лишь кратко обозначим его главные моменты. Итак, этот документ содержал следующие пункты:

1. Имя искомого лица, а также минимальные сведения о нем. Это ориентировало участника эксперимента на поиски связи с конкретным человеком.
2. Набор правил для выхода на искомое лицо. Возможно, самое важное правило содержалось в пункте 4: *«если вы не знакомы с разыскиваемым лично, не пытайтесь установить с ним прямой контакт. Вместо этого отправьте по почте настоящую инструкцию... вашему близкому знакомому, который с большей вероятностью, чем вы, может знать искомое лицо... он должен принадлежать к числу тех, с кем вы находитесь в приятельских отношениях»*. Это правило приводило документ в движение, перемещая его от одного участника к следующему, пока его не посылали кому-то, кто был знаком с искомым лицом лично. Тогда вступало в силу правило 3, и эта цепочка заканчивалась.
3. Список участников, на котором испытуемый ставил свою подпись. На основании этого списка человек, который получал письмо, мог видеть, кто именно послал его. Этот список имел также и другой практический смысл; он предотвращал бесконечное блуждание документа среди участников, которые ранее уже были одним из звеньев данной цепочки, так как каждый участник мог видеть точную последовательность лиц, приведшую к его собственному участию в исследовании.
4. Пятнадцать почтовых открыток с отрывными бланками для ответов отправителю.

Нужно отметить и ряд других особенностей данной методики. Во-первых, испытуемый действует в рамках ограничения, согласно которому он может послать инструкцию только одному человеку. Таким образом, эффективность успешного завершения всей цепочки в известной мере зависит и от продуманности выбора

ПРОЕКТ «КОММУНИКАЦИЯ»

322 Эмерсон Холл Гарвардский Университет Кембридж Массачусетс 02138

Нам нужна Ваша помощь в реализации необычного научного исследования, осуществляемого Гарвардским университетом. Мы изучаем особенности социальных контактов в американском обществе. Могли бы Вы, будучи истинным американским гражданином, контактировать с другим американским гражданином, вне зависимости от его образа жизни? Если бы Вы вытащили из шляпы карточку с именем некоего американского гражданина, смогли бы Вы познакомиться с ним, прибегая лишь к помощи своих друзей и знакомых?

Таким ли уж открытым является наше «открытое общество»?

Чтобы ответить на этот вопрос, который очень важен для нашего исследования, мы просим у Вас помощи.

Искомое лицо (Информация о искомом лице)

Вы, конечно, обратили внимание на то, что это письмо пришло к Вам от близкого знакомого. Он принял участие в нашей работе, посылая Вам данную инструкцию. Он надеется, что Вы поможете исследованию, направив этот документ кому-нибудь еще. Имя человека, который послал Вам эту инструкцию, указано в списке, помещенном внизу этого листа.

В рамке справа Вы найдете имя и адрес американского гражданина, который согласился служить искомым лицом в этом исследовании. Задача заключается в том, чтобы передать данную инструкцию этому человеку, используя только цепочку друзей и близких знакомых.

КАК ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В ЭТОМ ИССЛЕДОВАНИИ

1 Внесите свое имя в список внизу этого листа, чтобы следующий человек, получив письмо, узнал, кем оно послано.

2 Заполните одну из отрывных открыток и отправьте ее в Гарвардский университет. (Никакой марки не нужно.) Это очень важно, поскольку позволит нам проследить за темпами движения инструкции к искомому лицу.

3 Если Вы знакомы с искомым лицом, отошлите ему (ей) этот циркуляр по почте. Поступите так только в том случае, если Вы знакомы с ним лично.

4 Если Вы не знакомы с искомым лицом, вступать с ним в прямой контакт не следует. Вместо этого пошлите по почте эту инструкцию (почтовые карточки и все остальное) кому-либо из своих личных знакомых, которые находятся с искомым лицом в более близких отношениях. Вы можете послать эту инструкцию другу, близкому знакомому или родственнику.

Помните, что цель — продвигать эту инструкцию по направлению к искомому лицу, используя для этого только цепочку друзей и знакомых. Сперва у Вас, возможно, возникнет чувство, что Вы не знаете никого, кто знаком с искомым лицом. Это естественно, но, по крайней мере, Вы можете направить поиск по верному пути! Кто из Ваших знакомых может, предположительно, вращаться в тех же самых кругах, что и искомое лицо? Единственная реальная трудность — определить, кто из ваших друзей и знакомых человека может стать надежным передаточным звеном. Возможно, искомое лицо будет найдено в несколько промежуточных этапов, но самое главное не найти кратчайший путь, а обеспечить непрерывность движения! Человек, который получает эту инструкцию, повторяет описанную процедуру, и так происходит до тех пор, пока инструкция не будет вручена искомому лицу. Можем ли мы попросить Вас приступить к делу?

Каждый человек, который примет участие в этом исследовании и отошлет нам почтовую открытку, получит от имени Коммуникационного проекта почетный диплом участника исследовательской программы.

Все участники будут включены в состав авторов отчета, описывающего результат данного исследования.

Пожалуйста, отправьте дальше эту инструкцию в течение 24 часов. Ваша помощь представляет исключительную ценность.

С уважением,

доктор философии Стенли Милграм, директор, Коммуникационный проект

СПИСОК
1__________
2__________
3__________
4__________
5__________
6__________
7__________
8__________
9__________
10__________
11__________
12__________
13__________
14__________
15__________

Пожалуйста, поставьте здесь свою подпись.

УКАЖИТЕ ЗДЕСЬ СВЕДЕНИЯ О СЕБЕ.
Мое имя
Мой адрес

Мой род занятий
Возраст:
Пол:
Раса:
Род занятий супруга (супруги):

Приблизительное количество людей, с которыми Вы близко знакомы.

Пожалуйста, приведите следующие данные о человеке, которому Вы посылаете инструкцию.
Его (ее) имя:

Его (ее) адрес:

Род его (ее) занятий:

Возраст:
Пол:
Раса:
Характер его отношений с вами (Пожалуйста, поясните, является ли он вашим другом, знакомым, родственником и пр.)

Почему вы выбрали именно его для передачи этих материалов?

Заполните и отправьте одну из отрывных открыток по указанному адресу в Гарвардский университет.

Рис. 17.4. Документ, использованный для изучения «проблемы тесного мира»

участниками очередного адресата. Во-вторых, с помощью почтовых открыток мы поддерживаем постоянную обратную связь и можем следить за динамикой каждой цепочки. Эти открытки кодировались таким образом, что мы знали, откуда идет та или иная цепочка, сколько в ней уже звеньев и близка ли она к успешному завершению. Открытки обеспечили нас также необходимыми социологическими характеристиками отправителей и получателей открыток. Благодаря всему этому нам становились известны специфические особенности как завершенных, так и незавершенных цепочек. В-третьих, использованная методика позволяет вносить необходимые изменения в ходе эксперимента на разных его этапах.

Короче говоря, наша схема обладает некоторым сходством с передачей писем по цепочке, хотя она никоим образом не основана на игре случая; более того, она ориентируется на вполне конкретное искомое лицо, на попадание в цель с помощью сменяющих друг друга участников проекта и сохраняет метки, которые позволяют нам постоянно следить за ее успешным осуществлением.

Вопрос, который беспокоил нас в ходе проведения исследования больше всего, был простым: сработает ли эта методика? Достигнут ли какие-либо цепочки, стартовавшие в Канзасе, искомого лица в Массачусетсе? Ответ мы получили довольно

быстро. Через несколько дней после инициирования поиска в Канзасе один из документов пришел к соответствующему искомому лицу — жене студента Дивинити-Скул. Этот документ был отправлен выращивающим пшеницу фермером из Канзаса. Тот послал его епископальному священнику своего города, который послал его своему коллеге в Кембридж, а тот вручил его искомому лицу. Общее число всех промежуточных звеньев дошло до *двух*!

Как оказалось, эта была одна из самых коротких цепочек, которые мы когда-либо смогли получить, так как, получив большое количество отметок о движении и документов, мы убедились, что длина цепочек варьирует в пределах 3–10 передаточных звеньев, при медианном значении 5,5. Рис. 17.5 содержит данные, которые можно рассматривать в качестве главного результата этого исследования, — распределение по длине 42 цепочек из нашего «Проекта Небраска», в ходе которого 160 человек стартовали в попытке достичь биржевого маклера, который жил в Шэроне, штат Массачусетс. Медианное число промежуточных лиц равняется 5,5, что, несомненно, является поразительным, если учесть покрытое расстояние. Недавно я спросил одного интеллектуала, сколько этапов, по его мнению, потребуется, чтобы проделать такой путь, и он ответил, что для продвижения послания из штата Небраска в Шаратон необходимо 100 или даже более лиц-посредников. Многие люди давали сходные приблизительные оценки, и были очень удивлены, узнав, что в среднем достаточно всего лишь 5,5 промежуточных лиц. Разительная разница, не правда ли! Позже я попытаюсь объяснить основу этого противоречия между интуицией и реальностью.

Есть причины полагать, что в чисто теоретическом плане истинное число звеньев, необходимых, чтобы завершить эти цепочки, является даже меньшим, чем показали наши результаты. Во-первых, учитывая, что участники эксперимента могли

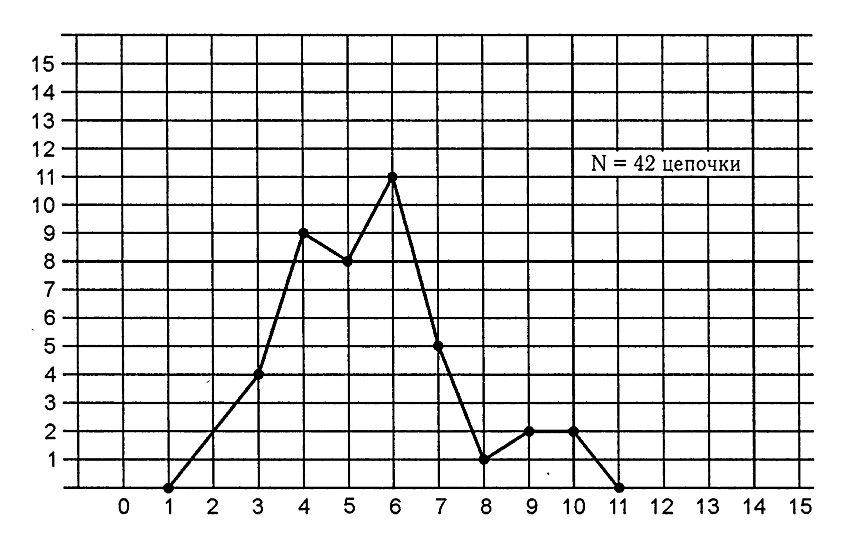


Рис. 17.5. Число посредников, необходимых для того, чтобы выйти на искомое лицо. Каждая цепочка стартовала в Небраске и выводила на искомое лицо, жителя Массачусетса

посылать инструкцию только одному из своих 500 возможных знакомых, кажется невероятным, что даже при самом тщательном отборе они обязательно и во всех случаях выберут тот вариант, который существенно продвинет послание с инструкцией к искомому лицу. В целом, они, вероятно, совершали вполне разумный выбор, но время от времени, несомненно, упускали определенные возможности. Цепочки, полученные в нашем эмпирическом исследовании, оказались менее совершенными, нежели предсказанные теорией.

Во-вторых, единственной основой для продвижения инструкции к искомому лицу неизбежно был в высшей степени рациональный выбор очередного промежуточного адресата. То есть инициатору поиска предоставлялся некоторый объем информации об искомом лице, в частности указывалось место его работы, местожительство, уровень образования и т. п., и только на основе этой информации он выбирал следующего получателя инструкции. А в реальной жизни мы иногда знаем человека потому, что случайно встретили его на океанском лайнере или в школьные годы провели лето в одном лагере, и все эти случайные знакомства не могли быть полностью использованы участниками исследования.

Имеется один фактор, который мог бы, предположительно, действовать в противоположном направлении, т. е. создавать иллюзию, что цепочки являются более короткими, чем на самом деле. Существует некоторое снижение числа активных цепочек после прохождения ими каждого очередного этапа, даже если они и не достигают искомого лица. Из 160 цепочек, стартовавших в Небраске, 42 успешно финишировали и 118 «сошли с дистанции». Эти цепочки обрываются до успешного завершения поиска, потому что некоторые участники не взаимодействуют друг с другом и не способны отсылать инструкции на каждом этапе. Таким образом, полученные нами результаты по распределению длин цепочек накапливались на фоне постоянного дрейфа кривой утраченных цепочек. Вероятно, что некоторые из неоконченных цепочек были бы длиннее, чем те, которые удалось завершить. Чтобы оценить эту вероятность, профессор Гаррисон Уайт из Гарварда построил математическую модель, позволяющую показать, какой была бы кривая распределения цепочек по длине, если бы все цепочки были доведены до конца. В рамках этой модели происходит преобразование полученных данных, что дает более длинные цепочки.

ИССЛЕДОВАНИЕ ЦЕПОЧКИ

Существует несколько особенностей цепочек, заслуживающих изучения, так как они сообщают нам нечто существенное о системе контактов в американском обществе. Рассмотрим, например, ярко выраженную в нашем канзасском исследовании тенденцию женщин-участниц пересылать инструкцию женщинам, в то время как мужчины были склонны посылать инструкцию другим мужчинам. Для всех 145 человек, участвовавших в исследовании, мы получаем:

Женщины	→	Женщины	56
Мужчины	→	Мужчины	58
Женщины	→	Мужчины	18
Мужчины	→	Женщины	13

т. е. для испытуемых вероятность посылать инструкцию человеку одного с ним пола в три раза превышала вероятность отправить ее представителю противоположного пола. Это утверждение справедливо, когда искомое лицо — женщина, и несколько менее справедливо, когда это — мужчина. Точно установить, почему так происходит, нелегко, но эти данные указывают, что некоторые типы коммуникаций обусловливаются полоролевыми стереотипами.

Испытуемые указывали в своих открытках, кому они посылали инструкцию — друзьям, знакомым или родственникам. В той же самой серии, которая рассматривалась выше, 123 инструкции были посланы друзьям, в то время как родственникам было послано только 22. Представляется, что в связи с данной проблемой было бы полезно провести кросс-культурное исследование. Вполне вероятно, что в обществах, где родственным отношенияма придается большое значение, доля родственников в коммуникативной сети будет значительней, чем это характерно для Соединенных Штатов. В американском обществе, для которого характерна некоторая ослабленность родственных связей, дружеские отношения и связи со знакомыми будут играть решающую роль при исследовании коммуникативных цепочек. При этом я склонен думать, что для некоторых этнокультурных сообществ, проживающих в Соединенных Штатах, при проведении подобных исследований обнаружилось бы сравнительно более высокое значение родственных связей, чем в среднем по стране. Вероятно, если бы исследование ограничивалось выходцами из Италии, был бы получен больший процент участия родственников в построении цепочек. Я полагаю, что это наглядно показывает, насколько полезны могут быть методы изучения «тесного мира» для освещения различных аспектов социальной структуры, а также этнокультурных проблем.

На рис. 17.6 мы можем видеть различные варианты коммуникативных цепочек, посредством которых шел поиск, стартовавший в Небраске.

Каждый из нас встроен в подобную коммуникативную структуру, является элементом «тесного мира». Однако было бы недостаточно сказать, что каждое знакомство составляет одинаково важную основу контакта с обществом в целом. Очевидно, что некоторые знакомства являются более важными для формирования обширной сети социальных связей: некоторые из наших друзей ведут относительно замкнутый образ жизни, другие обладают обширным кругом знакомых, и контакты с ними вовлекают человека в широко разветвленную сеть социальных отношений.

Давайте рассмотрим подробно конвергенцию коммуникативных цепочек, образовавшуюся вокруг нашего второго искомого лица, биржевого маклера, живущего в Шэроне, штат Массачусетс, и работающего в Бостоне. В целом до него дотянулось 62 цепочки, из них 24 успешно завершились на месте его проживания — в маленьком городке близ Бостона. В Шэроне целых шестнадцать посланий были вручены искомому лицу мистером Джекобсом, хозяином местного магазина одежды. Он служил главным связующим звеном между искомым лицом и «большим» миром — факт, вызвавший сильное удивление и даже нечто похожее на шок у самого искомого лица. На Бостонской бирже — месте его работы — десять из дошедших цепочек поступили через мистера Джонса и пять через мистера Брауна, коллег искомого лица. Итак, 48% успешно финишировавших коммуникативных цепочек исходят от трех человек: Джекобса, Джонса и Брауна. Между Джекобсом и Джонсом наблюдается интересное «разделение труда». Джекобс явился последней промежуточной



Рис. 17.6. Типичные цепочки в «Проекте Небраска»

инстанцией для всех цепочек, достигших искомого лица по месту его проживания. Джонс выполняет ту же функцию в сфере его профессиональной деятельности и помогает финишировать десяти цепочкам, двигавшимся к искомому лицу по инвестиционно-брокерской сети его знакомств (рис. 17.7).

Картина «тесного мира», таким образом, детализируется. Во-первых, мы узнаем, что далеко не все знакомые искомого лица в равной степени являются потенциальными посредниками его потенциальных контактов с внешним миром — большинство цепочек выходят на искомое лицо по одному и тому же каналу, пользующемуся особой популярностью в качестве посредника коммуникации. Во-вторых, среди этих посредников обычно имеется дифференциация: некоторые из них являются узловыми инстанциями для контактов по месту жительства, в то время как другие имеют специализированные контактные возможности в профессиональной сфере. В каждой из сфер деятельности, к которым в той или иной степени причастно искомое лицо, обычно обнаруживается некая «социометрическая звезда», лицо, обладающее специфическими контактными возможностями.

ГЕОГРАФИЯ ПЕРЕДВИЖЕНИЯ

Географически передвижение из штата Небраска в Массачусетс происходило по нескольким линиям. Рис. 17.8 показывает неуклонное приближение их к местонахождению искомого лица с включением в цепочку все новых и новых людей. Однако в ряде случаев цепочка неуклонно движется из Небраски к районам, непосредственно соседствующим с местом проживания искомого лица, но последнего контакта, необходимого для успешного завершения цепочки, так и не происходит. Некоторые цепочки обрывались всего лишь в нескольких сотнях футов от дома искомого лица, успешно преодолев до этого почти 1000 миль. Социальная коммуникация иногда затрудняется не столько физической удаленностью, сколько социальной дистанцированностью.

В программе будущих исследований нужно уделить основное внимание изменению взаимоотношений между инициатором поиска и искомым лицом. Если эти два человека принадлежат к различным слоям общества, снизится ли вероятность успешного финиша? Увеличится ли при этом число звеньев в коммуникативной цепочке?

В настоящее время совместно с Чарльзом Кортом я использую методику «тесного мира» для изучения коммуникаций в различных подгруппах американского общества, а именно среди афроамериканцев и белых.

Мы возьмем в качестве инициаторов поиска и искомых лиц в одном случае афроамериканцев, в другом — белых американцев и попытаемся проследить линии коммуникации между ними. В первую очередь мы хотели бы выяснить: насколько преодолимы расовые барьеры? Способна ли сколько-нибудь значительная доля коммуникативных цепочек преодолеть расовый барьер? Если да, то где находятся участки его повышенной проницаемости? Происходит ли это на основе проживания по соседству? Или по месту работы? Нас особенно интересуют люди, которые служат связующими звеньями между группами белых и черных. Чем они отличаются от других участников цепочки? Тяготеют ли к определенным профессиональным груп-

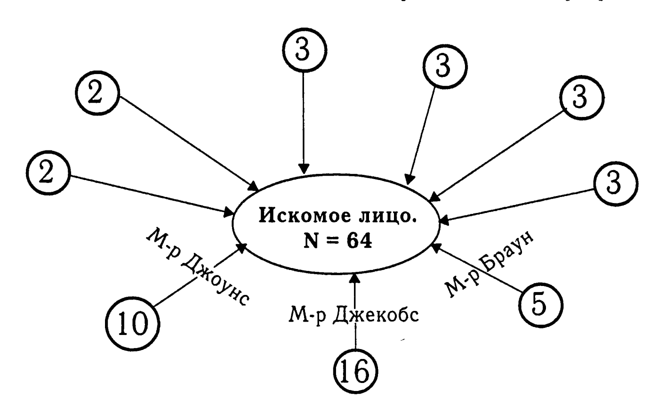


Рис. 17.7. Конвергенция через общие каналы (42 цепочки, которые стартовали в Небраске, и 22 цепочки, которые стартовали в районе Бостона)

1305 миль	(исходное положение)
710 миль	первая ступень
356 миль	вторая ступень
210 миль	третья ступень
79 миль	четвертая ступень
44 мили	пятая ступень
20 миль	шестая ступень
Местность, где проживает искомое лицо	седьмая ступень

Рис. 17.8. География движения послания из Небраски в Массачусетс. Каждая ступень неуклонно приближает его к искомому лицу. Здесь указано расстояние до местожительства искомого лица, которое в среднем покрывает каждая поисковая цепочка, как завершенная, так и незавершенная. Например, после шестой ступени цепочка (все еще находящаяся в фазе активного поиска) обычно находится в 20 милях от адресата послания. Считается, что район мишени расположен менее чем в 20 милях от Бостона

пам, таким, как, например, священники, школьные преподаватели и пр.? Существуют ли между северными и южными штатами какие-либо различия в плане межрасовой коммуникации? Вероятно, зондирование методом «тесного мира» сможет несколько по-новому осветить особенности структурных связей между сообществами белых и черных американцев.

Как уже упоминалось, многие люди были поражены, узнав, что в среднем достаточно всего лишь 5,5 посредников для того, чтобы связать случайно выбранных индивидов, вне зависимости от того, где именно в Соединенных Штатах живет каждый из них. Необходимо попытаться объяснить это противоречие между интуицией и реальностью.

Во-первых, нужно помнить, что хотя мы имеем дело непосредственно только с 5,5 посредниками, за каждым из них стоит намного большая группа — от 500 до 2500 человек. Иначе говоря, каждый участник исследования выбирает из всей совокупности своих знакомых, состоящей из 500–2500 человек, только одного индивида, который, по его мнению, имеет наилучшие возможности для участия в нашей коммуникативной эстафете. То есть мы имеем дело только с конечным результатом очень жесткого отсева. Во-вторых, сама процедура исследования подразумевает возрастание показателей в геометрической прогрессии, что совершенно недоступно пониманию математически неподготовленного человека. В детстве кое-кому из нас задавали вопрос: если бы вы зарабатывали пенни в день и сумма заработанного каждодневно удваивалась бы, сколько бы вы получили за 30 дней работы? Чаще всего люди называют сумму порядка 1,87 или 6,45 долларов, тогда как в действительности сумма превышает 10 000 000 долларов за 30-дневный рабочий период, причем один только последний день дает прибавку в 5 368 709 долларов 12 центов. Элементы геометрической прогрессии, дающие темпы роста намного более высокие, чем простое удвоение, лежат в основе методов изучения «тесного мира», и поэтому уже по прохождении самых первых ступеней в исследование вовлекается огромное число людей.

Наконец, когда мы говорим, что существует только 5,5 промежуточных знакомых, это наводит на мысль о близости в положении инициатора поиска и искомого лица, что является огромным заблуждением, накладкой двух абсолютно независимых систем координат. Если два человека разделены 5,5 ступенями, они действительно очень далеки друг от друга. Почти каждого в Соединенных Штатах отделяет от президента или Нельсона Рокфеллера всего несколько ступеней, но это справедливо только с математической точки зрения и ни в коей мере не означает, что наши жизни соприкасаются с жизнью Нельсона Рокфеллера. Таким образом, когда мы говорим о пяти посредниках, мы говорим об огромном психологическом расстоянии между инициатором поиска и искомым лицом — расстоянии, которое только кажется небольшим, поскольку обычно мы воспринимаем «5» как небольшое, легко управляемое количество. Нам следует помнить, что две крайние точки коммуникативной цепочки отделены друг от друга не пятью индивидуумами, а «пятью кругами знакомств» — пятью самостоятельными «структурами». Это позволяет увидеть их действительное соотношение.

Имеется интересная теорема, основанная на модели «тесного мира». Она гласит, что если люди из двух различных популяций не могут контактировать, то ни один человек из популяции, в которую он входит, не сможет контактировать с каким-либо человеком из другой популяции. Иначе говоря, если дан человек a, принадлежащий к популяции A (которая составляет круг его знакомств), и человек b, входящий в популяцию B, и если a не может контактировать с b, тогда:

1. Ни один другой индивид из A не может контактировать с b.
2. Ни один другой индивид из A не может контактировать с B.
3. Другими словами, эти две субпопуляции полностью изолированы друг от друга.

Предположительно, нечто подобное могло бы случиться, если бы одна из этих популяций находилась на острове, который никогда не посещают люди извне. В принципе, любой человек в Соединенных Штатах может, проделав относительно небольшое число «шагов», вступить в контакт с любым другим человеком, если один из них не является совершенным отшельником, полностью отказавшимся от контактов с внешним миром.

В целом, возможно, наиболее важное достижение описанного здесь исследования состоит в том, что оно (хотя многие люди ведут разговоры о тесноте мира и даже теоретизируют по этому поводу) представляет собой, насколько мне известно, первую попытку установить связи, соединяющие людей, выбранных случайным образом из большой популяции общенационального масштаба.

Хотя исследование начиналось ради выяснения ряда вопросов, связанных с проблемой «тесного мира», его выполнение затронуло намного более широкий круг проблем. Оно показало существование потенциальной коммуникационной структуры, специфические особенности которой еще предстоит выявить. Когда мы поймем структуру этой потенциальной коммуникационной сети, мы будем намного лучше представлять себе устройство общества в целом. В то время как многие исследования в области социальных наук показывают, насколько индивид отчужден и отрезан от общества, результаты нашей работы дают возможность взглянуть на проблему иначе: в некотором отношении мы все тесно связаны друг с другом и вплетены в плотную социальную ткань.

18

Методика «Потерянное письмо»[1]

В течение лета и осени 1967 года коммунисты инспирировали серию забастовок, террористических вылазок и общественных беспорядков в Гонконге, колонии Британской Короны. Их целью было оказать давление на англичан и, как утверждали некоторые эксперты, изгнать их. Политические симпатии 4 000 000 жителей Гонконга, активного, бурно живущего города, внезапно оказавшегося на грани присоединения к Красному Китаю, были в целом неизвестны. Гаррисон Сэлисбери (Harrison Salisbury) из «Нью-Йорк Таймс», отмечая, что в витринах магазинов местных китайских торговцев выставляются портреты Чанкайши, задавался вопросом, не висят ли у них в задних комнатах портреты Мао Цзэдуна. Каковы в действительности были политические симпатии местных китайцев?

В 1967 году народ Гонконга держался стойко. Несмотря на беспорядки, он не присоединился к движению коммунистов. Этот исход был воспринят многими европейцами с чувством неожиданного облегчения, но он не удивил наш небольшой исследовательский коллектив. За несколько месяцев до этих событий мы получили свидетельство того, что большинство гонконгских китайцев симпатизирует Тайваню, а не Пекину, и что они будут действовать в соответствии со своими политическими предпочтениями.

Это свидетельство состояло из нескольких сотен писем, одинаковых по содержанию, но имевших различные адреса. Они являли собой результат применения наиболее современной экспериментальной методики, позволяющего оценить отношение общества к политическим институтам: методики «Потерянное письмо».

Мы еще вернемся к гонконгскому исследованию, но сперва мне хотелось бы рассказать, как проводится исследование с помощью этой методики и с какой целью.

По своей сути методика проста. Исследователь распространяет («роняет») по городу большое количество писем с надписанным адресом и маркой, но не отправленных. Человек, проходящий по улице мимо одного из таких «потерянных» писем, должен решить, что ему делать: отправить письмо по почте? проигнорировать его? уничтожить?

[1] Эта статья была впервые опубликована в журнале *Psychology Today*, Vol. 3, No. 3 (June 1969), pp. 30–33, 66, 68. Методика была впервые описана в статье С. Милграма, Л. Манна и С. Хартера (S. Milgram, L. Mann, and S. Harter) «The Lost-Letter Technique: A Tool of Social Research», Public Opinion Quaterly, Vol. 29 (Fall 1965), 437–438.

Очень многие люди, оказавшись в такой ситуации, чувствуют, что *обязаны* отправить чужое письмо. Такое поведение обычно получает столь широкое одобрение как достойное, что на нем основывается одно из тестовых заданий векслеровской Шкалы интеллекта для взрослых. Это чувство преобладает также и в сообществах людей, говорящих по-китайски. Однако в некоторых обстоятельствах — например, когда письмо адресовано организации, которую нашедший считает крайне социально опасной, — он может *не* послать его. Таким образом, варьируя адреса на конвертах и подсчитывая долю пришедших по каждому адресу писем, можно измерять отношение людей к той или иной организации.

Этот метод сопряжен с определенными трудностями, свойственными также и методу интервью, обычно используемому для оценки установок. Когда коллектив исследователей хочет определить общественное мнение по какому-нибудь социальному вопросу, он обычно отбирает репрезентативную группу лиц из данного сообщества и опрашивает их. Методы отбора людей для получения репрезентативной выборки разрабатывались самым тщательным образом и являются настолько эффективными, что, используя выборку, состоящую всего из 1200 человек, можно с большой точностью предсказать общенациональные тенденции общественного мнения. Но остается справедливым и то, что раз человек отбирается для опроса, информация должна пройти через процедуру собеседования. Получаемые в результате показатели отражают только то, что человек *говорит*. Эта исключительная сосредоточенность на вербальных отчетах, при всей их полезности, представляется неблагоразумной в любой области научной социальной психологии. Следовало бы получить возможность измерять *действия* в самом широком масштабе, причем таким путем, который позволяет варьировать экспериментальные подходы.

При использовании методики «Потерянное письмо» респонденту не нужно ничего говорить; вместо этого ему предоставляется возможность действовать по отношению к какому-либо объекту исходя из своих политических или социальных предпочтений. Основное преимущество этого метода состоит в том, что свое отношение к объекту испытуемый выражает через действие. Отсылая по почте чужое письмо, он оказывает помощь организации, которой они адресованы, оставляя же письмо без внимания или уничтожая его, он мешает ее деятельности. Иначе говоря, он определяет свое отношение к этой организации самим характером своих действий.

Люди, дающие интервью и заполняющие вопросники, знают, что они находятся в особой ситуации. Они понимают, что были выбраны для исследования и за их поведением внимательно следят. Как показал Милтон Розенберг из Чикагского университета, их обеспокоенность тем, как будут оцениваться их ответы, может сильно влиять на то, что они говорят.

Эта проблема приобретает особенную остроту при исследованиях, затрагивающих политически скользкие вопросы. Каулунский торговец едва ли скажет интервьюеру, что намерен содействовать успехам Пекина.

Несколько лет назад в своем семинаре для выпускников Йельского университета я, совместно с Леоном Манном и Сьюзен Хартер, занимался разработкой методики, которая позволила бы избежать этих проблем — позволяла бы измерять установки на основании действий испытуемых, а не их слов, а испытуемые при этом не догадывались бы, что проходят тестирование. Методика «Потерянное письмо» ста-

ла одним из вариантов решения этой проблемы. Потерянные письма позволили нам слегка взбудоражить население и узнать, как у людей обстоят дела с честностью и гражданской ответственностью, но в первую очередь мы стремились использовать частоту возврата писем в качестве показателя того, как люди относятся и — что более важно — как они действовали бы по отношению к различным политическим организациям. Информация, добытая нами, в таком случае имела бы не психологическое, а социологическое значение. Мы ничего не знали бы о людях, которые вернули письма, но имели бы весьма полезные цифры — процент возврата, специфичный для каждого адресата (политической организации). Сама процедура исследования гарантировала анонимность для тех, кто принимал в нем участие.

НАЦИСТЫ И КОММУНИСТЫ

Первое исследование, проведенное в Нью-Хейвене, предназначалось не для того, чтобы получить новую информацию о мире, а для того, чтобы выяснить, работает ли эта методика вообще. Члены семинара адресовали по 100 писем каждой из двух организаций, которые, несомненно, должны были быть непопулярными среди жителей города — «Друзьям нацистской партии» и «Друзьям коммунистической партии». Для контроля еще на 100 конвертах мы указали организацию, к которой, как мы полагали, люди относятся положительно («Ассоциация медицинских исследований»), и 100 писем адресовали частному лицу, некоему мистеру Уолтеру Карнапу (см. рис. 18.1).

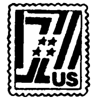
На всех конвертах был надписан один и тот же почтовый адрес, тексты посланий были идентичны. Содержание письма было вполне обыденным, но, как мы полагали, в сочетании с адресом могло вызвать определенные подозрения или показаться важным (см. рис. 18.2).

Мы распространили письма в 10 заранее намеченных районах Нью-Хэйвена, оставив их на тротуарах, в открытых телефонных кабинах, в магазинах и под автомобильными «дворниками» (с припиской карандашом «найдено около машины»). На каждое письмо был нанесен незаметный код, обозначающий район города и место, и — имея в виду любителей совать нос в чужие дела — каждое письмо заклеили таким образом, чтобы впоследствии можно было определить, вскрывали его или нет. Затем мы стали ждать. Через несколько дней письма стали приходить, причем, как мы и предвидели, в неодинаковой пропорции: 72% писем, направленных в Ассоциацию медицинских исследований, 71% частных писем и всего лишь четверть писем, адресованных нацистам и коммунистам (см. табл. 18.1)

Значительная часть конвертов вскрывалась: 40% писем коммунистам, 32% писем нацистам и 25% писем, адресованных в Ассоциацию медицинских исследований. По отношению к частной переписке люди проявили меньшее любопытство — 90% посланий мистеру Карнапу остались нетронутыми. Чем позже возвращались письма, тем чаще они оказывались вскрытыми. Эта тенденция подтверждалась не только от письма к письму, но и от одного места их «потери» к другому.

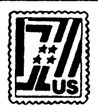
Различный процент возврата посланных писем показал, что основная предпосылка этой методики выдержала испытание: вероятность возвращения потерянных

М.Тёринжер



"Ассоциация медицинских исследований"
почтовый ящик 7147
304 Коламбэс-авеню
Нью-Хэйвен II, Коннектикут
Мистеру Уолтеру Карнапа

М.Тёринжер



"Друзья коммунистической партии"
почтовый ящик 7147
304 Коламбэс-Авеню
Нью-Хэйвен II, Коннектикут
Мистеру Уолтеру Карнапа

Рис. 18.1. Образцы конвертов в исследовании с применением методики «Потерянное письмо»

писем зависит от политического и общественного престижа организации, в которую они адресуются.

Установив это, мы убедились, что методику «Потерянное письмо» можно применять к таким ситуациям, для которых было бы трудно получить ответы общепринятыми способами.

Кое-кому наша методика может показаться социальной психологией для ленивых: знай себе разбрасывай письма и жди возврата. Но в действительности распространение писем в заранее выбранных местах — весьма утомительное занятие. К концу рабочего дня мы просто валились с ног. Мы пытались распространять письма из движущейся машины, но тогда нужно было работать в темноте. Конверты норовили упасть не там, где мы рассчитывали; к тому же чаще всего они ложились не той стороной вверх.

Позже мы попытались разбрасывать письма с самолета над Уорчестером, штат Массачусетс (после того, как запросили и получили официальное разрешение от городских властей). Но и этот способ также оказался не лучшим. Много писем, конечно, попало на крыши домов, на проезжую часть улиц, на деревья и в водоемы. Хуже того, многие из них задувало под элероны нашей летающей клячи, угрожая не только погубить результаты, но и самолет вместе с пилотом и распространителем. В результате мы так и не нашли никакой замены для работы «вножную».

Чтобы облегчить проведение исследования, полезно проделать некоторую предварительную работу с властями. Мы получали разрешение почтового ведомства использовать названия фиктивных организаций. И за неделю до начала исследования в Нью-Хэйвене я сообщил ФБР о нашей работе, надеясь избавить правительство от затрат на раскрытие несуществующего заговора. Агент, с которым я разговаривал,

4/3/63

Дорогой Уолтер,

Спешу сообщить, что наши планы изменились. Докладчик не сможет прибыть в Нью-Хэйвен на будущей неделе, и на встрече его не будет. Однако Вы получите две пленки. Полагаю, что фильмы окажут хорошее действие на группу, особенно на новичков. Я попытаюсь завязать новые знакомства, которые могут оказаться полезными.

Грейс и я, как обычно, летим в Чикаго; к собранию вернемся.

Мой брат шлет Вам привет и желает успехов в работе.

Всего наилучшего,

Макс

Рис. 18.2. Письмо на все случаи жизни. Формулировки в потерянном письме, использованном в нью-хэйвенском эксперименте, настолько туманны, что его можно «посылать» по самым различным адресам

оказался очень доброжелательным и даже проявил готовность рассказать мне, сколько доносов от горожан получает его контора. Все изменилось, когда я позвонил опять? — агент сказал, что он забыл о моем предыдущем звонке. Однако намекнул, что едва ли не половину своего рабочего времени он тратит на «упомянутое дело». Так что количество поступивших доносов теперь засекречено и остается для меня неизвестным.

О РАСОВОЙ ПРОБЛЕМЕ

Нью-хэйвенское исследование показало, что наш метод может работать. После этого нам захотелось узнать, применим ли он для исследования злободневных социальных вопросов. В 1963 году напряжение, возникшее в процессе расовой интеграции, достигло в южных штатах критического уровня. Газетные заголовки сообщали о драматических столкновениях в мотелях и ресторанах. М-р Такето Мурата, вы-

Таблица 18.1

Адресат	Место находки: Магазины	Автомобили	Улицы	Телефонные кабины	Процент возврата
Ассоциация медицинских исследований	23	19	18	12	72
Частное лицо	21	21	16	13	71
Друзья коммунистической партии	6	9	6	4	25
Друзья нацистской партии	7	6	6	6	25
Всего	57	55	46	35	48

пускник Йельского университета, отправился на Юг из Нью-Хэйвена с кипой писем, адресованных как организациям, выступающим за равные гражданские права для черного и белого населения, так и организациям противоположного направления. Он распространял их в черных и белых кварталах городов табачного пояса Северной Каролины. Содержание писем было тем же самым, что и ранее. Письма из разных кварталов возвращались в строго обратной пропорции. В черных кварталах возвращали преимущественно письма в поддержку гражданских прав, а из районов, населенных белыми, чаще приходили письма в «Совет Белых Округов» (Council for White Neighborhoods) Таким образом, методические разработки оказались пригодными для изучения современных социальных проблем и обнаружили чувствительность к демографическим различиям.

Манн и Мурата повторили это исследование в одном индустриальном городе штата Коннектикут, где результаты обнаружили ту же тенденцию, хотя и выраженную менее отчетливо, что отражало более терпимое отношение к расовой интеграции на Севере. Рост активности поборников за гражданские права на Севере в последующие шесть лет мог бы, по-видимому, привести к более резким различиям в ответах. В целом, чем сильнее расслоено общество, тем более вероятны различия в пропорциях возврата писем, затрагивающих острые социальные вопросы. В предельном случае, когда общество разделено на два враждебных друг другу лагеря, никто не отправит по почте письмо в поддержку противника.

ВЫБОРЫ

Этот метод имел один существенный недостаток: у нас не было никаких объективных доказательств валидности получаемых данных. Действительно, письма, адресованные Ассоциации медицинских исследований, возвращались чаще, чем письма политическим экстремистам, а процент возврата писем правозащитного содержания определенным образом зависел от «цвета» района их распространения. Однако нам нужен был точный критерий, с опорой на который эти результаты можно было бы точно и дифференцированно оценить. Такая возможность представилась нам в период президентских выборов1964 года. Работая в тесном взаимодействии с д-ром Ри Даймонд (Rhea Diamond), я распространил в нескольких избирательных округах Бостона письма, на которых значились следующие адресаты: Комитет сторонников Голдуотера, Комитет противников Голдуотера, Комитет сторонников Джонсона, Комитет противников Джонсона.

Результаты были обобщены в газете «Гарвард Кримсон» за несколько дней до выборов: «Специалисты по связям с избирателями обнаружили, что бостонцы, выступающие за Линдона Б. Джонсона, не боятся посылать письма в Комитет поддержки Барри Голдуотера». И история подтвердила, что методика «Потерянное письмо» позволила спрогнозировать результаты выборов в каждом из округов. Однако, хотя эта методика правильно определила преобладающее настроение, она очень недооценила степень поддержки Джонсона. Она предсказывала Джонсону всего десятипроцентный перевес над Голдуотером, тогда как в действительности его перевес в этих округах был близок к 60%. Это позволяет предполагать, что *различия в уровне возврата писем всегда будут менее значительны, чем реальный разброс в обще-*

ственном мнении. Даже если человек собирается голосовать за Джонсона, он все же готов отправить по почте проголдуотеровское письмо. А часть писем всегда подбираются и отправляются детьми, не умеющими читать, и уборщиками улиц. На возврат писем влияет множество нежелательных переменных.

В нашем предвыборном исследовании на каждый из четырех фиктивных комитетов приходилось по 37 потерянных писем, но наилучшие результаты дали письма, обнаруженные будущими отправителями под «дворниками» собственных автомобилей (см. табл. 18.2).

По всей видимости, высокий прогностический потенциал писем, найденных под «дворниками», обусловлен двумя главными причинами. Во-первых, выше вероятность, что их найдут взрослые (иначе говоря, избиратели). Во-вторых, письмо, обнаруженное на ветровом стекле автомобиля, в отличие от найденного на улице, кажется имеющим гораздо большее отношение к нам лично, и поэтому более вероятно, что им распорядятся в соответствии со своими убеждениями.

МАО ПРОТИВ ЧАНКАЙШИ

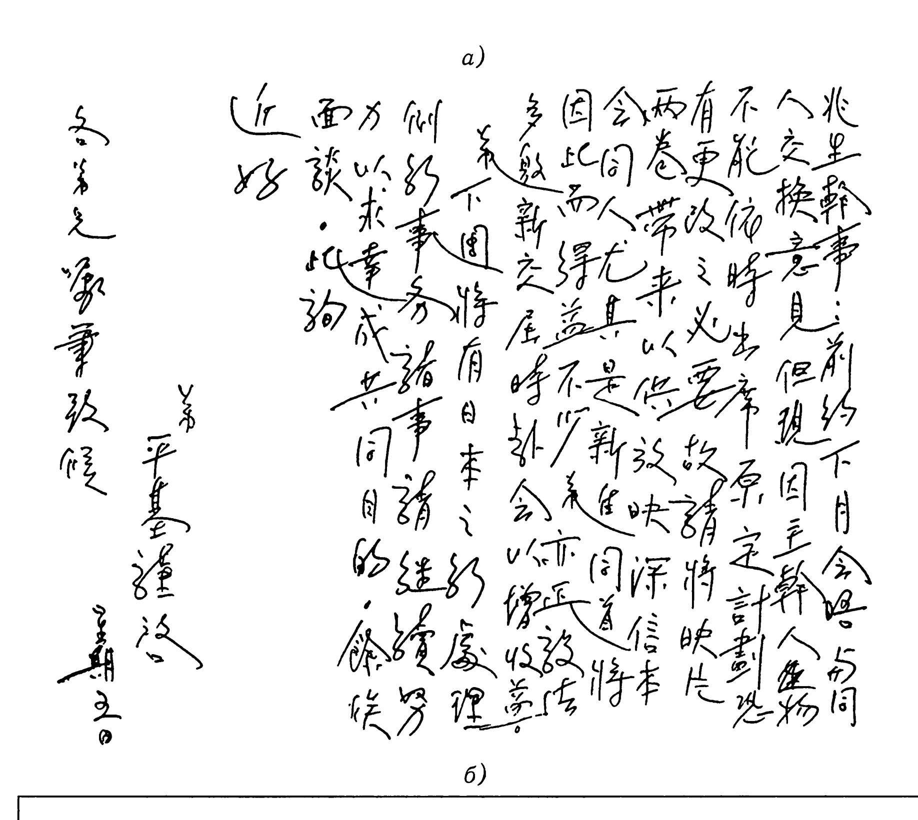
Методика «Потерянное письмо» в действительности показала нам то, что мы уже знали или скоро узнали бы. Иными словами, не методика подтверждала *события*, сколько *события* становились подтверждением данной методики. Может ли эта методика использоваться в ситуации, когда ответы респондентов недостаточно ясны и их трудно получить? С этой точки зрения большой интерес представляет положение 17 миллионов «заморских» китайцев. Как они отнеслись бы к распространению власти Красного Китая? Были они настроены промаоистски или пронационалистически? Существуют вопросы, которые трудно исследовать обычными методами, но при решении которых, возможно, окажется результативной методика «Потерянное письмо». Я хотел распространить по Гонконгу, Сингапуру и Бангкоку письма, адресованные следующим организациям: Комитету в поддержку правительства Тайваня, Комитету в поддержку правительства Пекина, Комитету за свержение Мао Цзэдуна, Комитет за свержение Чанкайши и (в качестве замены «Ассоциации медицинских исследований») «Комитету содействия образованию».

Почти сразу же возникли проблемы. Столкновения между малайцами и китайцами вспыхнули в Сингапуре как раз накануне прибытия нашего исследователя. И, несмотря на письменные гарантии правительства Малайзии, он нырнул обратно в самолет почти сразу же по прибытии в аэропорт. Мы отложили сингапурское исследование до лучших времен. На следующий год исчез наш исследователь в Гонконге — журналист из числа местных жителей, который брался распространить письма и которому заранее было за это заплачено. Через несколько месяцев мои китайские коллеги разыскали его по телефону. Горе-экспериментатор сказал, что в Китае исследование

Таблица 18.2

	Джонсон	Голдуотер
Комитет сторонников	25	9
Комитет противников	13	27

а)



б)

Ответственному секретарю Фу Сангу:

Ранее мы договаривались собрать наших друзей для обмена мнениями в следующем месяце. Но, боюсь, что этот план должен быть изменен, так как главный участник не сможет прибыть в указанное время. Позвольте поэтому прислать вам для демонстрации на собрании две кинoролика. Я убежден, нашим членам, особенно молодежи, будет полезно их посмотреть. Я пытаюсь также приобрести как можно больше новых знакомых, чтобы привлечь их к нашей работе.

На следующей неделе я собираюсь в Японию по обычным делам и вернусь сразу же по их окончании, чтобы присутствовать на этом собрании.

Позвольте пожелать Вам продолжать Ваши выдающиеся усилия, обеспечивающие успешное достижение нашей общей цели.

Примите самые искренние пожелания. Все братья просят меня передать вам привет.

Ваш младший брат,

Пинг Кай

Рис. 18.3. а) Письмо на китайском языке, использованное в гонконгском исследовании б) перевод с китайского

занимает «*очень много времени*». На самом деле он просто нашел лучшее применение денежкам, выданным ему на накладные расходы. Я решил сам отправиться в Гонконг, делая остановку только в Токио, чтобы посоветоваться с Робертом Фрейджером, который должен был помогать мне в этом исследовании. Информаторы предостерегали нас, что распространять в колонии Британской Короны письма «за свержение» было бы неблагоразумным занятием.

В итоге мы пустили в ход все пять адресатов в Бангкоке и Сингапуре, а в Гонконге — только письма «в поддержку Мао Цзэдуна», «в поддержку Чанкайши» и «в поддержку образования». По содержанию эти письма являлись китайским эквивалентом послания, использованного в предыдущих экспериментах (см. рис. 18.3).

Все они были адресованы на один и тот же токийский адрес: в то время в Токио базировались многие политические организации. Одной из существенных проблем было возможное вмешательство почтового ведомства, которое вполне могло воспрепятствовать пересылке этих писем. Даже если до нашей токийской штаб-квартиры дойдет разное число писем, как мы сможем убедиться, что почтовое ведомство не подтасовало результаты? Вдруг почтовые служащие систематически изымают письма, адресованные прокоммунистическим организациям, в процессе сортировки корреспонденции? Поэтому в эксперимент был введен контрольный вариант: в каждом из этих городов мы собственноручно опустили помеченные шифром письма всех типов в почтовые ящики. Контрольные письма дошли до в Токио в полной сохранности, убедив нас, что различия в частоте возврата должны быть обусловлены не действиями почтовых служб, но различным отношением рядовых обывателей к политической направленности этих писем.

В качестве распространителей мы наняли несколько групп китайских студентов. Студенты затем подавали письменные отчеты, иногда очень верно передающие атмосферу, в которой проходило «китайское» исследование.

> Я думаю, это первая работа, которая оказалась для меня самая трудная, так как я должен был уронить 100 писем на улицах и дорогах района Каулун. В Колонии всегда толпы народа, и пешеходы, казалось, не спускали с меня глаз, когда я имел намерение уронить письмо, которое было адресовано и с почтовой маркой. Чтобы успешно выполнить мою работу, я подходил к автобусным остановкам и опускался на колено, делая вид, что завязываю шнурок. Делая так, я оставлял письмо на дороге, потом вставал, и продолжал свой путь.
>
> Обронять письма стало трудно, когда я прибыл на окраину Каулуна, в поселок Исаи. Обитатели здесь очень смешанные. Люди живут даже на лестничных площадках, грязных и сырых. Однако письма нужно было ронять, и я ронял письма на тротуар, случайно и аккуратно. Если кто-то глядел на меня, я сразу давал улыбку... Для меня удовольствие видеть, что в каких-то местах, где я ронял письма, эти письма исчезали (когда я возвращался второй раз). Очевидно, они были уже подобраны кем-то.

Мы обнаружили, что было подобрано и отправлено по почте значительно больше «чанкайшистских» писем, чем «маоистских». Возвраты были обильными, и данные по всем трем городам, взятые в целом, свидетельствовали о статистически достоверных протайваньских настроениях этой части «заморских» китайцев.

Несмотря на то что я едва ли счел бы преобладающий возврат протайваньских писем достаточно убедительным свидетельством отношения «заморских» китайцев

к Пекину и Тайваню, эти данные, несомненно, представляют интерес для получения общей политической оценки. Это также имеет смысл. В Гонконге тысячи жителей являются беженцами из континентального Китая, а в Бангкоке и Сингапуре многие заняты мелким семейным бизнесом и могут серьезно пострадать от усиления мощи и влияния коммунистов.

Другие исследователи недавно использовали методику «Потерянное письмо» для изучения общественных установок по отношению к Вьетнаму, а также к противостоянию Маккарти и Джонсона на первичных выборах в Висконсине, причем с различными результатами. Если эта методика оказалась способной отразить существенные различия во взглядах, то она не смогла выявить небольшие расхождения, которые более типичны для разногласий в обществе.

Все же, если исследование начинают, чтобы проверить интересную идею, иногда получают интересные результаты. Например, Уильям и Мелисса Бауэрман, выпускники Гарварда, распространили антинацистские письма в Мюнхене и обнаружили неравномерный характер возврата, связанный с особенностями отдельных районов этого города. Таким путем они точно определили районы с наиболее выраженными неонацистскими симпатиями.

Несколько советов людям, которые хотят воспользоваться методикой «Потерянное письмо»:

1. Чтобы получить существенные различия между контрольными и экспериментальным вариантами писем, они должны быть распространены в достаточно большом количестве. На каждую команду исполнителей должно быть выделено не менее 100, а еще лучше — порядка 200 писем. Единственный способ преодолеть влияние множества неконтролируемых помех — брать количеством.
2. Методика «Потерянное письмо» не очень подходит для изучения тонких расхождений во взглядах и вопросов, не вызывающих сильного эмоционального отклика. Она срабатывает только при изучении вопросов, по отношению к которым в обществе имеется четкая поляризация взглядов и которые вызывают сильную эмоциональную реакцию.
3. Не имеется каких-то простых способов оценки популяционных параметров на основании различий в частоте возврата писем. В целом, нашу методику не стоит использовать, когда имеются необходимые условия для проведения опроса выборки; прибегать к этой процедуре рекомендуется в тех случаях, когда знание респондентов о том, что они вовлечены в исследование, может серьезно исказить их ответы.

19

Телевидение и антисоциальное поведение: полевые экспериментальные исследования[1]

ВВЕДЕНИЕ

Настоящая статья представляет собой отчет об исследовании, целью которого было определить, оказывает ли содержание телевизионных программ измеримое воздействие на поведение. Более узкой задачей было обнаружение того, в какой степени антисоциальное действие, показанное по телевидению, стимулирует подражание среди зрителей. Кроме того, мы надеемся, что это сообщение внесет также вклад в разработку методов, с помощью которых можно проводить подобные исследования.

Общее описание исследования

Наиболее принципиальными для данного исследования являются два следующих момента. Во-первых, мы изучали воздействие телевидения в естественных условиях. Это относится как к ситуации просмотра, так и к обстановке, в которой оценивается влияние просмотренного стимульного материала. Лабораторные исследования обычно создают специфическую атмосферу, в которой акт «агрессии» утрачивает свою социальную значимость.

Во-вторых, мы исходили из того, что логически безупречные результаты могут быть получены только путем использования такой экспериментальной парадигмы, при которой исследователь меняет значение предполагаемого причинного фактора и регистрирует, приводит ли это к соответствующим изменениям предполагаемого эффекта. В этом исследовании контролируемым изменениям подвергалось содер-

---

[1] Выдержки из книги «Television and Antisocial Behavior: Fild Experiments», написанной совместно с Лэнсом Шотландом, New York: Academic Press,1973. Исследование проведено при финансовой поддержке Отдела социальных исследований компании CBS, Inc.

жание телевизионной программы. В естественной для зрителя обстановке мы подвергали его воздействию некоторого стимульного материала — телевизионного сюжета, включающего эпизод антисоциального поведения. Затем зритель ставился в обстоятельства, провоцирующие его поступить в реальной жизни так, как в соответствующей ситуации поступал телевизионный персонаж. Вопрос заключался в том, влияют ли действия персонажа телесюжета на поведение зрителей в реальной жизни. И конечно, была контрольная группа, которой показывалась телевизионная постановка, не содержащая моментов антисоциального поведения.

Каким же должно было быть стимульное антисоциальное действие? Оно должно было быть нетривиальным и потому действительно восприниматься испытуемым как антисоциальное; оно должно было быть достаточно специфическим, чтобы совершение его испытуемым могло быть очевидным образом увязано с показанной ему телевизионной программой; кроме того, это действие, при совершении вне стен лаборатории, не должно было приводить к опасным для людей последствиям. И наконец, оно должно было быть органично вписано в подходящий сюжетный контекст.

Совокупность этих требований заставила нас остановить свой выбор на следующем действии: главный герой телефильма взламывает ящик для сбора пожертвований на гуманитарную помощь и присваивает его содержимое. Это действие вполне подходило для наших целей: лишенное элементов насилия против личности, оно все же имело реальное антисоциальное значение — взлом, кража, более того — кража средств благотворительного общественного фонда. Следующим шагом было включение этого действия в соответствующий сюжетный контекст. Мы рассматривали возможность создания оригинального игрового телефильма и показа его в качестве самостоятельной телепередачи[1]. Но это влекло за собой две огромные проблемы. Во-первых, очень трудно собрать достаточное количество публики на просмотр фильма, не связанного ни с одним из существующих сериалов или регулярных программ, а мы были крайне заинтересованы в большой аудитории. Во-вторых, мы хотели, чтобы у зрителей не возникало ощущения, что ими манипулируют; мы были заинтересованы в том, чтобы антисоциальное действие выглядело максимально естественно в предложенных сюжетных обстоятельствах. Эти соображения убедили нас, что лучше всего было бы вписать это действие в контекст уже существующего телесериала. По практическим соображениям это должен был быть какой-либо из действующих проектов компании Си-Би-Эс. Мы отвергли такие сериалы, как «Миссия невыполнима» и «Мэнникс», поскольку они постоянно демонстрируют такой уровень насилия, по сравнению с которым наше экспериментальное действие выглядело довольно невинным. Мы отвергли также комедии положений, подобные постановке «Трое моих сыновей», которые лишены серьезности, необходимой для нашего исследования.

В конце концов мы выбрали «Медицинский центр», типичную больничную драму, главные эпизоды которой совершенно независимы друг от друга и связаны только участием доктора Гэннона и некоторых других постоянных персонажей. Сочинить эпизод, включающий запланированный нами инцидент, но не затрагивающий основных сюжетных линий сериала, было вполне осуществимым делом. Не в послед-

[1] Действительно, был написан специальный сценарий, включавший антисоциальный поступок. Но он получился весьма слабым в художественном отношении, и мы сочли ее непригодной для целей этого эксперимента.

нюю очередь наше решение было предопределено тем, что этот сериал, входящий в первые полтора десятка наиболее популярных телепрограмм, мог привлечь достаточно большую аудиторию.

Сценарий

Центральным эпизодом нашего сценария должен был быть взлом ящиков для сбора пожертвований на гуманитарную помощь.

Действие сосредоточено вокруг одного из сотрудников Центра, Тома Десмонда, — молодого белого американца, недавно ставшего отцом, владельца небольшого катера, с помощью которого он подрабатывает в свободное время. В начале фильма Том увольняется из Центра, затем меняет свое решение и просит доктора Гэннона взять его обратно, но место оказывается уже занятым. Том в отчаянии — его жена серьезно заболела, истекает срок выплаты очередного взноса за катер, а денег катастрофически мало.

Тем временем доктор Гэннон, принимающий участие в кампании по сбору пожертвований на стрительство больницы для бедных, выступает в телемарафоне и сообщает зрителям, что ящики для сбора пожертвований установлены на специальных стендах по всему городу. (Такие ящики действительно были хорошо видны в холле госпиталя в начальных кадрах этого эпизода.)

Наступает кульминационный момент. Бедняга Том сидит в баре; в углу стоит один из ящиков для пожертвований. По телевизору показывают Гэннона, который уговаривает телезрителей делать пожертвования по телефону. Расстроенный и сердитый Том набирает номер, но вместо того, чтобы назвать сумму благотворительного взноса, разражается гневной тирадой. На другом конце провода, видимо, бросают трубку, но он снова набирает номер и разражается очередной порцией проклятий. Наконец он хватает палку, крушит ящик для пожертвований, рассовывает по карманам деньги и выбегает на улицу.

Следуют волнующие кадры: под аккомпанемент грохочущей джазовой музыки быстро движущаяся камера показывает, как Том блуждает по улицам, высматривая ящики для пожертвований. Он находит один, разносит его в щепки, сует деньги в карман и устремляется на поиски очередного ящика. И так повторяется пять раз.

Понятно, что именно эти антисоциальные выходки, совершаемые персонажем в последней четверти нашей стимульной программы, несут в себе основной драматический заряд эпизода.

Четыре стимульные программы

Чтобы иметь материал для сопоставления, были сочинены и сняты на пленку три различные версии сюжета. Две версии, в которых использовался приведенный выше сценарий, различались только последствиями инцидента для Тома. Третья версия сюжета вообще не содержала антисоциальных поступков.

Версия 1: антисоциальное поведение с последующим наказанием (СН). После того как Том взламывает последний ящик для пожертвований, его задерживает полиция и он попадает в тюрьму. Затем он узнает, что взламывать ящики

для пожертвований не было необходимости, так как доктор Гэннон намеревался одолжить ему сумму, необходимую для выкупа катера. Его брак тоже оказывается под угрозой расторжения. По всем жанровым законам, принятым на телевидении, преступление не должно оставаться безнаказанным.

Версия 2: антисоциальное поведение без какого либо последующего наказания (БН). После совершения преступления за Томом охотится полиция, но ему все-таки ему удается бежать с награбленным в Мексику, где к нему вскоре должна присоединиться жена. Такой исход событий — нечто абсолютно немыслимое для постановок, обычно демонстрируемых по телевидению.

Версия 3: просоциальное поведение (ПРО). В просоциальной версии Том вовсе не взламывает ящики для пожертвования, хотя серьезно обдумывает такую возможность. Сцена с телефонной бранью также отсутствует. В самый острый момент он хватает палку, намереваясь разбить ящик, но затем вспоминает о жене и ребенке и берет себя в руки. В заключение он даже опускает монету в прорезь ящика для пожертвований.

Нейтральная история. Вполне возможно, что показ по телевидению одного лишь намерения совершить антисоциальное действие (независимо от того, осуществляется оно в действительности или нет) является вполне достаточным, чтобы спровоцировать подражание ему. Например, группа заговорщиков может рассуждать в телепередаче о взрыве небоскреба Эмпайр Стэйт Билдинг, чего в действительности не совершает. Но этого, возможно, будет достаточно, чтобы надоумить кого-то реализовать эту идею. Поэтому мы сочли за лучшее использовать в качестве стимульной программы одну из серий «Медицинского центра». С этой целью мы использовали сюжет, не имеющий ничего общего с вышеописанными историями, в котором основное внимание уделено любви между сотрудником дипломатической службы и его многострадальной подругой. Эта серия романтична, сентиментальна и полностью лишена каких-либо элементов насилия или антисоциального поведения.

Итак, в ходе этого эксперимента использовались четыре различные стимульные программы. Версия 1 должна была помочь определить, побуждает ли демонстрация антисоциального действия к подражанию. Зрители этой версии программы могли воздержаться от подражания по той причине, что главный герой был за это наказан, и на этот случай у нас была версия 2, с помощью которой мы планировали протестировать другую группу. Версия 3 должна была помочь нам выяснить, может ли простое обдумывание персонажем возможности совершить антисоциальное действие побудить кого-либо в аналогичной ситуации реально совершить такое действие, или же то, что Десмонд сдержал себя и сделал пожертвование на благотворительность, вызовет просоциальное подражание. И наконец, нейтральная программа должна была помочь нам выявить базисную линию — встречаемость антисоциального поведения среди испытуемых, которые не видели ни одной из экспериментальных стимульных программ.

Оценка воздействия программы: общая идея

Следующим логически закономерным шагом эксперимента была оценка влияния на зрителей различных версий стимульной программы. С этой целью членам каждой из четырех групп испытуемых нужно было предъявить в естественной обстановке ящики для сбора пожертвований, идентичные показанным в фильме. Сравнение степени деструктивности поведения представителей различных групп испытуемых и дало бы искомые экспериментальные данные.

Мы набрали необходимое количество испытуемых и предъявили им наш стимульный материал в кинотеатре для предварительных просмотров путем проекции на большой экран либо имитируя трансляцию по кабельной сети. Всем испытуемым за участие в эксперименте был обещан приз — транзисторный приемник компании «Дженерал Электрик».

Центр выдачи призов располагался на 23-м этаже довольно запущенного офисного здания, окруженного пестрым скопищем магазинов и банков, книжных лотков, торгующих порнографической литературой, и кинотеатров. Место было самое непритязательное, и наши испытуемые не чувствовали необходимости одеться поприличнее, что облегчало их участие в эксперименте.

Перед тем как отправиться на 23-й этаж, наши испытуемые получали необходимые разъяснения о том, как пройти в офис фирмы «Бартель Уорлд Уайд» или в одну из пяти других фантомных фирм, которые мы учредили специально для нашего исследования. Обстановка во всех офисах была практически одинаковая и вполне стандартная. Ни один из «служащих» не должен был попасться на глаза посетителям.

В каждом из офисов имелось два элемента, имевших решающее значение для нашего опыта. Первый — прикрепленное к стойке рукописное объявление. В первом эксперименте оно гласило:

ВНИМАНИЕ!
Все транзисторные приемники кончились.
Центр выдачи призов временно закрыт.
Следите за объявлениями.

Мы рассчитывали, что его содержание поколеблет надежду испытуемого на получение обещанного приза. Мы предполагали также, что это хамское объявление создаст впечатление, что в унылом офисе, где испытуемый рассчитывал пережить нечто приятное, а вовсе не фрустрацию, он находится совершенно один.

Еще один элемент обстановки давал испытуемому возможность, при наличии у него соответствующей склонности, повторить антисоциальное поведение Тома Десмонда: щит, укрепленный на одной из стен с плакатом, на котором изображен врач, оперирующий маленькую пациентку, плавучий госпиталь и надпись: «Есть надежда — есть жизнь. Проект “Надежда”. Неправительственная программа гуманитарной помощи развивающимся странам». И рядом — повешенный на щит прозрачный пластиковый ящик с мелочью, десятидолларовой и четырьмя однодолларовыми купюрами, одна из которых («искушающий доллар») соблазнительно высовывалась из прорези в крышке контейнера.

Это был решающий момент нашего эксперимента: последует ли испытуемый примеру персонажа фильма? Повышал ли просмотр фильма вероятность антисоциального поведения? Скрытая телекамера давала нам возможность вести наблюдение.

Через несколько минут, решая покинуть офис, испытуемый вновь проходит по безлюдному коридору, оказывается перед знакомой дверью, но находит ее запертой на замок. Стрелки указателей направляют его к выходу, но приводят не к лифту, а в маленькую комнату. В кассовом окошке появляется лицо клерка, который вежливо осведомляется: «Вы пришли за своим приемником, сэр? Простите за доставленные неудобства, но выдача призов происходит здесь, так как сотрудники "Бартеля" заболели. У вас есть призовой купон?»

Вторично расписавшись на купоне (это позволяло нам позже проверить, действительно ли смотрел испытуемый стимульную программу), он получает свой приз, аккуратно упакованный в коробку, выслушивает благодарность за посещение и уходит. На этом его участие в социально-психологическом исследовании заканчивалось.

ЭКСПЕРИМЕНТ 1: НАБОР АУДИТОРИИ ДЛЯ ПЕРВОГО ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО ПРОСМОТРА

На начальном этапе мы не хотели транслировать стимульный материал по регулярным телевизионным каналам; прежде чем «обрушить» программу на миллионы телезрителей, ее следовало проверить на более компактной аудитории. Мы решили собрать в кинозале средней вместимости несколько сот участников эксперимента и продемонстрировать им одну из версий нашего стимульного фильма. Затем нам предстояло оценить воздействие этого фильма на их поведение.

Отбор испытуемых

Мы хотели иметь большую, но вполне обозримую выборку, дающую такой срез популяции, в котором были бы достаточно хорошо представлены молодые мужчин и дискриминируемые меньшинства, поскольку, согласно данным федеральной статистики (Uniform Crime Reports, 1970), большинство краж (исключая кражи в магазинах) совершаются этими категориями населения.

Мы использовали два метода вербовки. В первом случае мы помещали объявления в «Нью-Йорк Дейли Ньюс», в «Амстердам Ньюс» и в «Эль Диарио» (ежедневной нью-йоркской газете, выходящей на испанском языке), предлагавшие читателям послать нам купоны, помещенные в тексте объявлений, если они готовы получить транзисторный приемник в обмен на предоставление нам данных о своей реакции на телевизионную программу, которую они посмотрят.

Мы также набирали участников среди случайных прохожих, раздавая открытки с отрывными бланками для оплаченных ответов на станциях метро в часы «пик», у зданий высших школ по окончании занятий, как в «черных», так и в «белых» районах. Почтовая открытка содержала тот же самый текст, что и объявление в газетах, за исключением дополнительного пункта, ограничивающего возраст участников (от16 до 40 лет).

Нами было получено 1018 ответов, их отправителей мы разделили на четыре группы (по одной для каждой из программ — БН, СН, ПРО и нейтральной), выровняв их по возрасту и (методом случайной выборки) по другим характеристикам.

Через несколько дней мы разослали респондентам приглашения на предварительный просмотр с сообщением, что при желании они могут привести с собой друга, но что этот друг не имеет права на приз. Каждая из этих четырех групп должна была прийти для просмотра одной из четырех различных программ (по четвергам, с 6 до 8 часов после полудня) в Театр предварительных просмотров телепрограмм. (Этот театр действительно существовал и в течение нескольких лет использовался для изучения реакции аудитории на различные ТВ-программы и коммерческую рекламу; мы готовы были потратиться на аренду этой солидной просмотровой площадки, чтобы вызвать к себе большее доверие.)

Из 1018 человек, которым мы послали приглашения, в общей сложности 607 человек, группами от 137 до 162 человек, действительно посетили наши мероприятия.

Демонстрация стимульных программ

В Театре предварительных просмотров участники попадали в комфортабельный зрительный зал со штатом профессиональных билетеров, которые брали у них билеты, провожали на места и раздавали опросные листы и письменные принадлежности. Через пять минут после назначенного времени церемониймейстер приветствовал участников и объяснял, как важно телевизионщикам знать мнение зрителей о телепрограммах. Он информировал испытуемых о том, что они увидят готовящуюся к показу серию «Медицинского Центра», а также о том, что ее создателям не терпится получить зрительский отклик об их работе. Участники заполняли ответы на ряд предварительных вопросов о возрасте, половой принадлежности и привычках, имеющих отношение к телевидению. Затем свет гас, и испытуемым в течение часа показывали стимульную программу — цветной фильм, демонстрировавшийся на киноэкране стандартных размеров и без рекламных вставок.

По окончании просмотра церемониймейстер задавал присутствующим остальные вопросы, зачитывая их и делая паузы на то время, пока они записывали свои ответы, и переходил, наконец, к теме призовых купонов, на которых они должны были поставить подпись. Затем он объяснял аудитории, что купоны нужно сдать в «Бартель Уорлд Уайд» или в одну из других компаний, указанных на купонах, в определенные дни и часы (Пн, Вт, Ср, Пт 11–19; Сб 9–17), и получить взамен обещанные приемники, расписавшись в их получении. Испытуемых благодарили за то, что они пришли, и отпускали.

Процедура с призовыми купонами давала нам возможность решить главную методическую проблему: мы должны были оценить поведение нескольких сотен испытуемых в центре выдачи призов. Однако мы не могли допустить, чтобы они пришли одновременно, так как для нас было принципиально важно предъявить испытуемому ключевой стимул (реальный ящик для пожертвований) в естественной ситуации и строго индивидуально — в отсутствие свидетелей. Заставить испытуемых соблюдать график выдачи призов, расписанный до минуты, было нереально. Поэтому было решено растянуть срок возможного получения призов на неделю и поручить выдачу призов шести различным «организациям». Таким путем мы надеялись заст-

раховаться от нежелательных встреч испытуемых в тестовой ситуации. Чтобы свести до минимума влияние условий, специфичных для каждого из шести лабораторных помещений для тестирования, все группы были поделены на две части, и каждая из полугрупп подвергалась тестированию в разные дни и в разных помещениях.

Испытуемые

Триста сорок два человека, или 70% тех, кто получил призовые купоны, пришли в лабораторию за своими радиоприемниками. Пятьдесят три человека из них были исключены из нашего анализа по той причине, что им помешал (либо перед тестированием, либо в процессе) приход других испытуемых, присутствие или появление которых, как нам казалось, могло повлиять на спонтанность их поведения[1]. Среди оставшихся 289 испытуемых 89% составляли лица мужского пола, 12% не окончили высшей школы, 14% закончили среднюю или профессиональную школу, 17% были в возрасте от 15 до 19 лет, 14% — старше пятидесяти, 25% были не-белыми.

Процедура оценки

С того момента, когда испытуемый достигал 23-го этажа и покидал лифт, и вплоть до того момента, когда он уходил, за ним вели наблюдение с помощью скрытых камер. Работая за мониторами в специальной комнате, мы с помощью специального кода описывали индивидуальные черты испытуемого и особенности его поведения. Мы отмечали, была ли комната для выдачи призов пустой, когда он входил в нее, и входил ли он один; брал ли он деньги из ящика для пожертвований или сам делал взнос; прихватывал ли он с собой какие-либо другие предметы, находившиеся в комнате.

Кроме того, отмечались действия, которые могли быть истолкованы как частные компоненты антисоциального или просоциального поведения. Так, мы отмечали, пытался ли испытуемый вскрывать ящик для пожертвований, удалось ему это сделать или нет. Мы фиксировали эти элементы поведения (так же с помощью специального кода), потому что они, несмотря на свою незавершенность, вполне могли быть инициированы стимульным материалом. Более того, мы придавали этим деталям весьма большое значение, так как даже незавершенное антисоциальное действие, хотя и ненаказуемо по закону, без сомнения, заслуживает порицания; свидетели подобных деяний вполне законно квалифицируются как преступники: «*попытка* убийства», «*попытка* грабежа» и т. п.

Входя в какой-либо из безлюдных офисов, наши испытуемые окидывали его взглядом и обнаруживали объявление, прикрепленное к стойке. Их реакцию можно было охарактеризовать как проявление досады: они расхаживали по комнате, заходили за стойку, иногда писали на объявлении бранные высказывания. Испытуемые неизменно сосредоточивали свое внимание на рекламном щите с изображением хирурга с ребенком и плавучего госпиталя и трогали ящик для сбора пожертвований. Это был решающий момент. Почти во всех случаях испытуемый покидал комнату через одну или две минуты после своего прихода.

[1] Учет этих «неучтенных» испытуемых при анализе данных не влияет на общий результат какого-либо из экспериментов, описанных в этой книге.

Результаты

Прежде чем исследовать специфические эффекты показа различных стимульных программ, мы должны ответить на вопрос, имели ли место вообще какие-либо проявления антисоциального поведения. Ибо полное отсутствие такого рода поведения у некоторых испытуемых могло бы указывать на то, что в действительности фильм не оказал на них никакого влияния, или же на то, что имелись какие-то особенности тестовой ситуации, которые подавляли антисоциальные действия. Табл. 19.1 показывает, что это не так.

Тот факт, что испытуемые все же совершают те или иные антисоциальные действия, доказывает методическую адекватность тестовой ситуации, но все же возвращает нас к основному вопросу эксперимента: каково действие различных просмотренных программ на частоту антисоциальных поступков? Результаты приводятся в табл. 19.1.

Таблица 19.1

Процентное соотношение испытуемых, совершавших антисоциальные действия после просмотра соответствующих стимульных программ, в эксперименте 1[1]

	Стимульные программы					
	Нейтральная (n = 42)	Просоциальная (n = 67)	Антисоциальная БН (n = 71)	Антисоциальная СН (n = 79)	Все версии (n = 289)	Значимость различия[2] (df = 3)
Взламывали копилку и крали деньги	2,8% (2)	4,5% (3)	8,5% (6)	5,1% (4)	5,2% (15)	$\chi^2 = 2{,}49$, н.д.
«Искушающий доллар»	4,2% (3)	6,0% (4)	4,2% (3)	0,0% (0)	3,5% (10)	$\chi^2 = 4{,}33$, н.з.
Безуспешно пытались взломать копилку	4,2% (3)	11,9%(8)	8.5% (6)	3,8% (3)	6,9% (20)	$\chi^2 = 4{,}92$, н.з.
Крали другие вещи из комнаты	13,9%(10)	13,4%(9)	8,5% (6)	7,6% (6)	10,7%(31)	$\chi^2 = 2{,}46$, н.з.

[1] Первые четыре категории антисоциального поведения не являются взаимоисключающими. Отдельный индивид может быть учтен три раза, если а) он безуспешно пытается взломать копилку, б) вытаскивает «искушающий доллар» и в) крадет вещи из комнаты. И последнее условие: если испытуемый взламывает контейнер с благотворительными взносами и крадет деньги, он зачисляется в первую категорию (взломал копилку и украл деньги), но не учитывается во второй категории (вытащил только «искушающий доллар»), так как при взламывании ящика для пожертвований «искушающий доллар» становится частью общей добычи. Проценты, приведенные в этой таблице, представляют долю испытуемых, осуществивших каждый из этих антисоциальных поступков. Такая система обозначений используется во всех случаях, когда не даны специальные разъяснения.

[2] В данной работе использовано два метода оценки достоверности — хи-квадрат и f-критерий Фишера. Хи-квадрат применялся, если ожидаемые частоты каждого класса равнялись шести и более, при одной степени свободы. Все значения хи-квадрата даны с поправкой на непрерывность при df (число степеней свободы) = 1.

Фишеровский тест использовался, когда ожидаемые частоты каждого класса были меньше шести. Этот тест дает непосредственно величины вероятностей (т. е. уровни значимости), и отсутствие значений χ^2 в нашей публикации как раз и указывает на то, что мы воспользовались тестом Фишера. Приводятся только уровни значимости, превышающие р = 0,30. При значениях ниже 0,30 мы просто ставим «н. з.» (различия незначимы). Все приведенные уровни значимости являются значениями второго уровня, если не указано иное.

Три экспериментальные программы (просоциальная, антисоциальная с последующим наказанием и антисоциальная без наказания) не различаются между собой (при использовании любого метода статистической оценки) по частотам взломов или краж, которые совершали испытуемые. Однако частота взломов в нейтральной программе (2,8%) оказывается ниже частоты таких действий в антисоциальной СН (8,5%), хотя тренд не достигает уровня статистической значимости ($p = 0{,}14$, односторонний). Но все же это самая низкая частота взломов по сравнению с остальными четырьмя вариантами программы, так что, вероятно, показ антисоциального действия Тома Десмонда оказывал влияние на поведение испытуемых. Но количество испытуемых было невелико, а полученные данные казались недостаточно убедительными.

ЭКСПЕРИМЕНТ 2: ИССЛЕДОВАНИЕ ФРУСТРАЦИИ (совместно с Германом Стоденмейером)

Наш первый эксперимент привел к получению некоторых — хотя и весьма скудных — данных в пользу того, что антисоциальный телесюжет способен вызывать подражание в реальной жизненной обстановке. Мы хотели проверить эти данные, поскольку это представлялось немаловажным, изучить условия, под влиянием которых реализуется подражание. Особенно нам хотелось выяснить роль фрустрации — являлась ли она необходимым условием для воспроизведения в реальной жизненной обстановке того антисоциального акта, который был показан в стимульной программе, или программа приводила к подражанию даже в отсутствие фрустрирующих обстоятельств?

Во-вторых, мы вполне отдавали себе отчет в том, что реакция на фрустрирующее объявление была достаточно сильной и оказывала решающее воздействие на настроение участника эксперимента. Может быть, различия, обусловленные стимульными программами, проявились бы более резко на фоне отсутствия фрустрации; может быть, реакция на фрустрацию была столь сильна, что делала незаметными какие-то из специфических эффектов стимульной программы.

В-третьих, в социальной психологии существует хорошо известная теория, согласно которой фрустрация ведет к агрессии (Dollard, Doob, Miller, Mowrer & Sears, 1939), и даже было проведено несколько исследований, в которых справедливость этого тезиса проверялась в условиях, близких к естественным. Планируемый эксперимент давал нам возможность заглянуть в глубь этой общей проблемы.

Наконец, мы хотели убедиться в том, что наша зависимая переменная — взлом ящика для пожертвований — была достаточно чувствительной, т. е. меняет свое значение при изменении тех или иных компонентов экспериментальной ситуации. Может быть, показатель частоты взлома по своей сути настолько стабилен, что никакое видоизменение условий эксперимента не могло бы повлиять на него. Будь это действительно так, мы никогда бы не смогли продемонстрировать эффект воздействия различных стимульных программ. Поэтому настоящий эксперимент представляет собой тест, позволяющий определить, насколько чувствителен наш зависимый вариативный показатель. (О подробностях набора испытуемых и организации исследования см.: Milgram and Shotland, 1973, p. 23–29).

Снижение уровня фрустрации

Фрустрация — и довольно мощная — возникает в тот момент, когда участник приходит за транзисторным приемником и читает хамское объявление в безлюдном офисе. Причем именно в этот момент фрустрацию можно было существенно снизить. Самая большая сложность заключалась в том, чтобы, сохранив важнейший элемент тестовой ситуации (отсутствие свидетелей), в то же время снизить уровень фрустрации. Проблема была решена просто — мы изменили текст объявления: оно было более вежливым и информировало испытуемого о том, что он вот-вот получит причитающийся ему транзисторный приемник. Новое объявление гласило:

ВНИМАНИЕ!

Извините за причиненные неудобства, но этот офис временно закрыт из-за болезни сотрудников. Вы можете получить Ваш радиоприемник в другом офисе, который находится в комнате 1800 этого здания. Мы работаем до 7 часов вечера.

Благодарим вас за сотрудничество.

Администрация

Результаты

Данные, приведенные в табл. 19.2, показывают, что ни одна из антисоциальных версий нашей стимульной программы не вызвала значимого повышения частоты проявлений антисоциального поведения, эта частота была сопоставима с таковой же в нейтральной версиии. Сколько-нибудь значимого повышения частоты взломов и краж — по сравнению с нейтральной программой (8,2%) — не обнаружилось ни при СН-версии (3,0%), ни при БН-версии (7,6%). По другим показателям были по-

Таблица 19.2

Процентное соотношение испытуемых, совершивших антисоциальные действия при различных уровнях фрустрации и стимульных программах

	Стимульная программа							
	Нейтральная		Антисоциальная БН		Антисоциальная СН		Значимость различий(df = 2)	
	Высокий уровень фрустр. (n = 85)	Низкий уровень фрустр. (n = 85)	Высокий уровень фрустр. (n = 101)	Низкий уровень фрустр. (n = 89)	Высокий уровень фрустр. (n = 92)	Низкий уровень фрустр. (n = 36)	При высоком уровне фрустр. (n =278)	При низком уровне фрустр. (n =210)
Взламывали ящик для пожертвований и крали деньги	8,2% (7)	2,4% (2)	3,0% (3)	0 (0)	7,6% (7)	0 (0)	χ^2=2,76, н.д.	χ^2=2,97, н.з.
Вытаскивали только «искушающий доллар»	5,9% (5)	2,4% (2)	4,0% (4)	0 (0)	7,6% (7)	0 (0)	χ^2=1,19, н.д.	χ^2=2,97, н.з.
Безуспешно пытались взломать копилку	3,5% (3)	1,2% (1)	1,0% (1)	1%(1)	4,4% (4)	0 (0)	χ^2=2,13, н.д.	χ^2=0,42, н.з.
Крали другие вещи из комнаты	8,2% (7)	1,2% (1)	6,9% (7)	0 (0)	9,8% (9)	0 (0)	χ^2=0,52, н.д.	χ^2=1,48, н.з.

Таблица 19.3

Влияние фрустрации на совершение антисоциальных действий[1]

Стимульная программа	Высокий уровень фрустр.	n	Низкий уровень фрустр.	n	Значимость различий между высоким и низким уровнями фрустрации (df = 1)
Нейтральная	21,2%	85	5,9%	85	$\chi^2 = 7{,}24$, $p<0{,}008$
Антисоциальная БН	13,9%	101	1,1%	89	$\chi^2 = 8{,}88$, $p<0{,}003$
Антисоциальная СН	21,7%	92	0	36	$\chi^2 = 7{,}70$, $p<0{,}006$
Все версии	18,7%	278	2,9%	210	$\chi^2 = 27{,}20$, $p<0001$
	N = 488				

[1]Включены все антисоциальные действия: величина 21,2% указывает на то, что при высоком уровне фрустрации и нейтральной стимульной программе именно такой частью из 85 испытуемых были совершены антисоциальные действия.

лучены аналогичные результаты: кража «искушающего доллара» происходила в СН- и БН-группе в 4,0% и 7,6% случаев (соответственно), и примерно та же картина наблюдалась в группе, смотревшей нейтральную программу (5,9%).

Сходным образом и кражи других предметов из комнаты в версиях СН и БН (6% и 9,8%) происходили не чаще, чем в нейтральной версии (8,2%). Испытуемые из групп СН и БН пытались поживиться содержимым ящика для пожертвований ничуть не чаще, чем аудитория, смотревшая нейтральную программу (1,0% и 4,4% по сравнению с 3,5%).

Таким образом, тренд, отмеченный при первом эксперименте, не подтвердился, и полученные в нем данные стали вызывать серьезные сомнения. Эти данные показали также, что высокий уровень вызванной нами фрустрации в действительности не заглушает другие поведенческие эффекты, так как в тех случаях, когда мы снижали фрустрацию, нам по-прежнему не удавалось выявить эффекты, которые можно было отнести на счет различий в стимульных программах.

Но, вне зависимости от типа стимульной программы, наличие фрустрации оказалось чрезвычайно сильным детерминантом антисоциального поведения. Это хорошо видно при сравнении процента испытуемых, которые совершали какие-либо антисоциальные действия при наличии фрустрации (18,7%) и в отсутствие фрустрации (2,9%), как это показано в табл. 19.3.

В фрустрирующей ситуации антисоциальные действия совершались испытуемыми в шесть раз чаще. Более того, учащение случаев антисоциального поведения касалось всех типов поступков и наблюдалось во всех группах, подвергавшихся воздействию стимульных программ. Например, кражи из ящика для пожертвований (взлом плюс извлечение «искушающего доллара») составили 11,9% для фрустрированных испытуемых и 1,9% для нефрустрированных ($\chi^2 = 15{,}56$, df = 1, $p<0.001$).

Таким образом, наши результаты показывают, что частота краж является, в принципе, чувствительной зависимой переменной. Изменения уровня фрустрации значимо повышали частоту краж, но наши манипуляции со стимульными программами, напротив, не оказали сколько-нибудь ощутимого воздействия на частоту краж[1].

[1] При интерпретации значения этих данных следует учитывать два обстоятельства. Во-первых, фрустрация носит специфический характер: испытуемый чувствует себя обманутым, он не получил вознаг-

ЭКСПЕРИМЕНТЫ 3–6: ОБЩИЕ СООБРАЖЕНИЯ

Дополнительная серия из четырех экспериментов в основном была посвящена дальнейшей разработке описанной проблематики. (Полный отчет опубликован в книге: Television and Antisocial Behavior: Field Experiments.)

Эксперимент 3. Изучался эффект введения в тестовую ситуацию дополнительных ключевых стимулов (уже взломанного ящика для пожертвований). Мы полагали что подобная провоцирующая деталь, вступив во взаимодействие со стимульной программой, повысит вероятность подражания антисоциальному действию.

Эксперимент 4. Изучался эффект сокращения промежутка времени между просмотром антисоциальных программ и помещением испытуемого в условия, дающие возможность совершать антисоциальные действия. Экспериментальная ситуация позволяла нашим испытуемым воспроизводить антисоциальные действия даже непосредственно во время просмотра программы.

Эксперименты 5 и 6. Стимульные программы транслировались по телевидению, и зрители, смотревшие их в домашних условиях, тестировались на склонность подражать показанным антисоциальным действиям.

В то время как антисоциальные действия, связанные со взломом ящика для сбора пожертвований, имели место во всех перечисленных выше экспериментах, частота их совершения была одинакова и у тех, кто смотрел антисоциальную версию программы, и у тех, кто смотрел нейтральную версию.

Теперь мы возвращаемся к подробному изложению дальнейших экспериментов.

ЭКСПЕРИМЕНТ 7: ТЕЛЕФОННОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ

У экспериментальной модели, с которой мы так долго работали, имеется существенное ограничение, связанное со спецификой используемого средства массовой информации — телевидения. Стимульный материал транслируется на очень широкую аудиторию. Серию «Медицинского центра», использованную в нашем исследовании, посмотрело несколько миллионов человек по всей стране. В случае нашего эксперимента потенциальное влияние нашего фильма даже на очень небольшую часть этой зрительской аудитории вполне могло стать важным *социальным* фактом, но при этом не проявиться статистически. А наша тестовая процедура была как раз такова, что могла охватить только относительно небольшую выборку из этих миллионов зрителей.

Допустим, например, что антисоциальная программа оказала влияние только на десятую долю процента всех зрителей — на одного человека из тысячи; тогда целая

раждения, на которое твердо рассчитывал и которое считал заслуженным. Это — фрустрация, вызванная нарушением условий контракта. В некотором отношении случаи «прикарманивания» пепельниц, искусственных цветов и картинок, находившихся в помещении офиса, можно квалифицировать как своеобразную компенсацию понесенного ущерба. Однако кражу добровольных пожертвований в благотворительный фонд никак невозможно признать оправданной, так как эти деньги не принадлежат компании по выдаче призов, и тот факт, что компания не выполнила своих обязательств, дела не меняет. Таким образом, мы имеем дело с проявлением эффекта фрустрации.

тысяча людей из каждого миллиона, смотревших ее, испытала бы на себе ее воздействие, — величина, имеющая очевидное социальное значение. И все же наши методы не обнаружили бы этого факта, так как количество испытуемых в каждом из экспериментов было ограничено и не превышало 500 испытуемых. И хотя это число необычайно велико для социально-психологических экспериментов, оно все равно недостаточно, так как одна десятая доля процента от 500 составляет *меньше одного испытуемого*.

Таким образом, получается, что наша методика способна выявлять только намного более массовые эффекты, отражающиеся на поведении, скажем, 10% всей зрительской аудитории. При таких масштабах, если бы СН-версию смотрел миллион жителей Нью-Йорка и 100 000 из них воспроизвели стимульное антисоциальное действие в собственном поведении, мы обнаружили бы влияние программы и с помощью наших теперешних методов. Но как быть, если мы имеем дело с явлением, охватывающим не десятую, а сотую долю от общей численности аудитории?

Чтобы преодолеть это ограничение, мы могли бы (1) провести через тестовую ситуацию чрезвычайно большое число испытуемых или (2) попытаться выявить и сделать объектом изучения некую специфическую популяцию, которая была бы подвержена влиянию средств массовой информации в значительно большей степени, чем население в целом. Возможен и третий выход — иметь очень хорошую информацию обо *всех* случаях повторения антисоциального поведения, которые происходят после трансляции нашей передачи, не только в лабораторных условиях, но и в естественной социальной обстановке. Мы действительно пытались получить такие данные от нескольких благотворительных организаций, которые использовали ящики для пожертвований во время трансляции нашей телепередачи; но все они, без малейшего восторга обнаружив, что подобные случаи грабежа действительно имеют место, категорически отказывались от дальнейшего сотрудничества.

В общем виде суть проблемы сводится к следующему: при том, что стимульный материал предъявляется миллионной аудитории, измерительные процедуры позволяют охватить лишь несколько сотен человек. Перед нами встала необходимость разработать такую измерительную процедуру, которая учитывала бы тот факт, что только небольшая часть людей, видевших телепрограмму, действительно испытала ее влияние в интересующем нас аспекте. Мы должны были показать по телевидению такое антисоциальное действие, которое каждый зритель может безнаказанно воспроизвести у себя дома и о котором, в случае его воспроизведения, нам становилось бы известно. С этой целью в сюжет «Медицинского центра» было включено второе антисоциальное действие. А именно: Том Десмонд дважды звонит в отдел сбора пожертвований и оба раза говорит крайне грубо и агрессивно.

Антисоциальное использование Десмондом телефона происходит, когда во время телемарафона он откликается на призыв доктора Гэннона делать пожертвования. В первом телефонном разговоре Том говорит:

> — Хелло, телемарафон. Мне бы поговорить с Гэнноном, с доктором Джозефом Гэнноном... У меня для него сообщение. Передайте ему, что его больница провоняла насквозь. И еще скажите ему, что его больница — дерьмо, что она дерьмовый памятник его дерьмовому «я». А еще...*(Слышно, как вешают трубку на другом конце провода)*.

Во втором телефонном разговоре:

ТОМ: Хелло, Гэннон все еще занят? Я хочу поговорить с ним.

ОПЕРАТОР: Он занят, сэр; не желаете ли вы сделать взнос?

ТОМ: Еще чего! Стану я отдавать свои кровные на эту дерьмовую больницу! Сколько вы уже собрали?

ОПЕРАТОР: Такими данными я не располагаю, но если вы желаете перечислить...

ТОМ: Так вот, *перечисления* не будет. А вот *отчисления* будут, и очень скоро. И очень крупные... *(Вешает трубку)*.

Следующей задачей было создать необходимые условия для того, чтобы зрители могли последовать примеру героя фильма. Было сделано следующее: сразу вслед за вышеописанным «телефонным» эпизодом «Медицинского центра» шла социальная реклама, в которой зрителей призывали делать пожертвования по телефону в подобный же медицинский благотворительный фонд — Проект «Надежда».

Это был 30-секундный рекламный клип: привлекательная девушка евразийской внешности, сидящая рядом с моделью плавучего госпиталя «Надежда» и окруженная рекламными слоганами, призывала зрителей делать по телефону пожертвования в этот благотворительный фонд, после чего на экране появлялся номер телефона организации.

Группа специально обученных телефонных операторов принимала пожертвования и записывала все устные комментарии звонивших. Все телефонные сообщения записывались также на пленку, о чем операторы предупреждали каждого звонившего, произнося следующий текст:

Спасибо, что Вы нам позвонили. Во избежание недоразумений все, что вы говорите, записывается на магнитофон. Вы действительно желаете пожертвовать какую-то сумму на проект «Надежда»?

Стимульная программа предъявлена массовой аудитории, призыв звонить в благотворительный фонд и номер телефона организации переданы — все условия для подражания налицо. Если хотя бы одна десятая процента от 1 235 000 жителей Нью-Йорка, смотрящих, как установлено, сериал «Медицинский центр», стали бы подражать Тому Десмонду, последовало бы более тысячи звонков с руганью. Мы могли сравнить количество подобных звонков с данными контрольной группы — той же аудитории, но смотревшей этот же рекламный ролик сразу после показа нейтрального варианта «Медицинского центра» неделей раньше. Повысится ли доля звонков с руганью после поданного Томом примера?

(Конечно, мы отдавали себе отчет в том, что наши данные не могут быть абсолютно безупречными; основной единицей будет телефонный звонок, но мы не сможем точно узнать, сколько было звонящих, — ведь один и тот же человек мог позвонить несколько раз. Но поскольку антисоциальные звонки одинаково вероятны и после стимульной, и после нейтральной программы, мы приняли, что количество повторных звонков в обоих случаях будет одним и тем же, и таким образом они «взаимоуничтожаются»).

(Подробности первых тестов телефонного исследования, проведенных в Чикаго и Детройте, см.: Milgram and Shotland, 1973, pp. 45–46).

Остается, конечно, вопрос о том, сколько человек, смотревших нашу серию «Медицинского центра», станут так же охотно смотреть рекламую вставку. Согласно данным Компании Нильсона (A. C. Nielson Company), 21 апреля, когда на экране появились антисоциальная СН-версия и первое обращение проекта «Надежда», 21,7% из 5 200 000 домашних телевизоров в районе Нью-Йорка были настроены на «Медицинский Центр» (по крайней мере, в течение последних 15 минут до окончания каждой серии). И от 70 до 90% тех, кто смотрел последующие рекламные вставки, видели также и саму программу; 85% тех, кто видел эту вставку в течение программы 11-часовых новостей, видели также и ключевой эпизод нашей серии «Медицинского Центра»[1].

Результаты

Всего в ответ на обращение Проекта «Надежда» в Нью-Йорке было получено 193 телефонных звонка — 124 в течение недели после показа нейтральной версии и 69 в течение недели после показа антисоциальной версии. Эти данные приводятся в табл. 19.4.

Мы не заметили повышения процента оскорбительных звонков в зависимости от версии стимульной программы. Действительно, при анализе лексики записанных высказываний мы не обнаружили никакого сходства с репликами Тома Десмонда. Вовсе не наблюдается использования таких слов, как «вонючий», «дерьмовый», и никто из звонивших не угрожал поубавить денег у проекта «Надежда». Вместо этого мы находим небольшое преобладание оскорбительных высказываний сексуального толка, число которых, очевидно, никоим образом не могло увеличиться под влиянием программ[2].

Возможно, конечно, будь антисоциальные действия Десмонда более интересными или стимулирующими, они возбудили бы большее подражание. Если бы мы, например, — это предположение чисто спекулятивное — показали его набирающим номера, которые заставляют высыпаться монеты из телефонов-автоматов, тысячи зрителей, возможно, стали бы набирать номера подобным образом. Возможно также, что мотивы его звонка не совпадают с мотивами потенциально антисоциальных зрителей. Побудительные мотивы взлома ящика для пожертвований кажутся достаточно очевидными — некто беден и нуждается в деньгах; но мотивы для оскорбительного звонка менее очевидны.

Конечно, телефонные звонки, о которых сообщают средства массовой информации, в некоторых случаях действительно способны вызвать подражание. Сообщения в телевизионных новостях о звонках с угрозой взорвать бомбу оказываются ужасающе результативными: после подобных сообщений на коммутатор Департа-

[1]Данные основаны на: Nelson Station Index New York Instantaneous Audimeter, April 21, 1971.

[2] Идентичному анализу подвергались телефонные звонки, которые поступали в ответ на клип «Проект Надежда», следующий сразу же вслед за нейтральной и экспериментальной программами. Поскольку они были ближайшими по времени к этим программам, мы полагали, что они могут с большей вероятностью выявить подражание. Но этого не произошло. Двадцать четыре звонка поступило сразу же после нейтральной серии, один из них — антисоциального содержания и два — предположительно антисоциального. Тридцать шесть звонков последовало сразу же после «антисоциальной» серии «Медицинского центра», один из них — антисоциального содержания.

Таблица 19.4

Телефонные ответы на обращения проекта «Надежда», полученные после просмотра нейтральной программы и антисоциальной CH-программы в Нью-Йорке.

Стимульные программы	Нейтральная (n = 124)	Антисоциальная CH (n = 69)	Значимость различий (df = 1)
Явно антисоциальный	6 (4,8%)	4 (5,8%)	$\chi^2 = 0{,}00$ н.з.
Возможно антисоциальный	14 (11,3%)	4 (5,8%)	$\chi^2 = 1{,}00$ н.з.
Сделали пожертвования	15 (12,1%)	14 (20,3%)	$\chi^2 = 1{,}73$ н.з.
Хотели получить дополнительную информацию	14 (11,3%)	10(14,5%)	$\chi^2 = 0{,}18$ н.з.
Повесили трубку без ответа	60 (48,4%)	34 (49,3%)	$\chi^2 = 0{,}00$ н.з.
Разные (включая детские, но не антисоциальные)	15 (12,1%)	3(4,4%)	$\chi^2 = 2{,}30$ $p<0{,}13$
Всего	124	69	

мента полиции Нью-Йорка поступало порядка до 4000 телефонных звонков подобного содержания. Различия между подобными провоцирующими стимулами и теми, которые использовались в нашем исследовании, не вполне ясны, хотя следует отметить два момента. Во-первых, сообщения в новостях о звонке очередного террориста относятся к реальным событиям, а не к драматургическому вымыслу, и, может быть, именно по этой причине они являются более действенными; и, во-вторых, удовольствие от телефонного звонка с угрозой взорвать бомбу может корениться не в вербальном процессе передачи послания, а в наблюдении за последующими событиями, то есть прибытием полиции, удалением из здания всех людей и т. п.

Возможно также, что хулиганские звонки, стимулированные показанными программами, поступали в адрес других организаций, и не исключено, что сотрудники других благотворительных организаций выслушивали много антисоциальных высказываний, навеянных нашими программами. Но это чисто умозрительное предположение, и во всяком случае, мы должны были получить хотя бы какое-то количество подобных звонков, так как мы, несомненно, достаточно способствовали тому, чтобы оскорбительные высказывания стимулированных субъектов поступали на телефон именно проекта «Надежда».

Мы рассматриваем нашу методику так подробно потому, что считаем ее весьма многообещающей. Потенциально это очень чувствительная методика, и весьма вероятно, что после некоторых модификаций стимульного материала нам удастся доказать наличие подражательных эффектов. Во всяком случае, наш эксперимент недвусмысленно показал, что однократный показ какого-либо антисоциального действия в одной-единственной телевизионной передаче едва ли способен спровоцировать подражательное поведение. В противном случае мы получили бы сотни оскорбительных телефонных звонков, аналогичных звонкам Тома Десмонда. Более миллиона людей смотрели эту программу в Нью-Йорке и его окрестностях, но наши данные показывают, что программа никого не побудила подражать его поступку.

(В последнем эксперименте этой серии изучалось воздействие стимульной программы антисоциального содержания, снятой в форме репортажа о реальных событиях. Интересующиеся могут ознакомиться с результатами в работе: Milgram and Shotland, 1973, pp. 51–55).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Отправной точкой настоящего исследования явилась идея о том, что показ антисоциальных действий по телевидению может спровоцировать зрителей на подражание этим действиям в реальной жизни. Мы разработали методику, целью которой было выявление и количественное описание подобных феноменов. Мы сняли сюжет, в котором это действие — взлом ящика для сбора пожертвований — показывалось многократно, причем в контексте весьма драматических событий. Мы создали тестовую ситуацию, облегчающую проявление антисоциальные действий, в том числе подражательного характера.

В первом эксперименте испытуемые смотрели одну из четырех стимульных программ в театре для предварительных просмотров и затем тестировались в центре выдачи призов. Результат: одна из антисоциальных программ, возможно, вызывала подражание, но это скорее тренд, нежели статистически достоверная тенденция.

Мы решили выяснить, не заглушается ли эффект воздействия стимульных программ высоким уровнем фрустрации, которое переживали испытуемые. Для этого в эксперименте 2 мы элиминировали фрустрацию. Результат: никаких действий, которые могут быть интерпретированы как подражание антисоциальному действию, не отмечено.

Мы предположили, что образец для подражания, или провоцирующий стимул, введенный в контекст тестовой ситуации, может вступить во взаимодействие со стимульной программой и вызвать соответствующий эффект. Результат: отрицательный.

Мы сократили промежуток времени между просмотром сцены антисоциального действия и попаданием в условия, благоприятные для имитации увиденного, путем включения обоих этих моментов в одну и ту же ситуацию. Результат: отрицательный.

Мы транслировали по телевидению стимулирующий материал в Нью-Йорке и Сан-Луисе и снова пытались обнаружить подражание, но оно отсутствовало. Мы изменили материал: представили его не в виде телепостановки, а в виде репортажа о реальном происшествии, о котором сообщают в программе «Новости». Результат: никакого подражания.

Мы прибегли к новой («телефонной») экспериментальной парадигме, создав благоприятные возможности для немедленной имитации испытуемыми стимульных антисоциальных действий (оскорбительные высказывания по телефону). Мы надеялись, что это будет очень чувствительным тестом, который выявит даже слабое воздействие программ. И вновь мы не обнаружили никаких доказательств того, что антисоциальная программа возбуждает подражание.

Мы экспериментировали с различными субпопуляциями, но и в этом случае результаты были противоречивыми. Мы сделали все возможное, чтобы обнаружить эффекты подражания, но наши исследования давали исключительно отрицательные результаты.

Возможны две совершенно различные интерпретации полученных данных. Первая: программы действительно стимулируют наших испытуемых совершать подражательные антисоциальные действия, однако наши методы измерения оказались недостаточно совершенными. Вторая: не было никакой склонности к подражанию, вызванной демонстрацией этих программ.

Рассмотрим вероятность первого истолкования. Программа обладала некоторым потенциалом, побуждающим к имитации, — по каким же причинам мы не заметили ее?

Во-первых, реакция подражательного характера могла проявиться у испытуемого в иное время и в ином месте, но не в условиях тестовой ситуации. Возможно, спустя год на испытуемого, испытывающего искушение взломать ящик для сбора пожертвований, повлияет показанная ему программа.

Во-вторых, мы, вероятно, исследовали не самую чувствительную к подобным воздействиям субпопуляцию. Есть основания полагать, что люди более молодого возраста, чем те, что были нами взяты для исследования, испытали бы влияние программы. Мы выбираем возрастные границы для группы испытуемых по практическим соображениям, а также и потому, что не хотели бы провоцировать, в сущности, еще детей на подражание антисоциальному поведению. (Конечно, мы изучали тинэйджеров, но можно полагать, что телевидение оказывает воздействие и на детей еще более раннего возраста).

Или, быть может, в ходе самого процесса отбора испытуемых для нашего исследования мы исключили тех, кто с наибольшей вероятностью подвергся бы влиянию этой программы. Требуется определенная дисциплинированность, чтобы прийти в театр для предварительных просмотров, заполнить опросный лист, а затем разыскать центр выдачи призов. Вероятно, некоторые правонарушители из числа жителей не попали в число испытуемых из-за такой процедуры отбора. Однако тот факт, что в ходе лабораторного исследования мы действительно имели значительное число случаев антисоциального поведения, несколько ослабляет приведенный выше довод.

В-четвертых, возможно, что программа стимулировала подражание только у небольшой части зрителей, и мы не могли этого выявить при том числе испытуемых, которое подвергалось тестовой процедуре. Но ведь мы специально ввели телефонный тест, чтобы прояснить этот вопрос, хотя использовали совершенно другое антисоциальное действие. Может быть, если бы мы сочетали чувствительность телефонного теста с мотивационными особенностями теста на кражу, эффект был бы обнаружен.

И, несомненно, мы можем продолжать такое перечисление до бесконечности, так как в тех случаях, когда эксперимент не обнаруживает никаких различий между опытными и контрольными вариантами, существует бесчисленное множество факторов, ответственных за подобный результат. Однако все эти предположения представляют собой лишь умозрительные построения и не имеют статуса фактов до тех пор, пока не подвергнутся экспериментальной проверке. Нам самим часто казалось, что, наконец-то, мы поняли, по какой причине от нас ускользал эффект подражания, но стоило проверить очередное предположение экспериментально, как мы тут же терпели очередную неудачу в своих экспериментах.

Допустим, что наши методические подходы являются совершенно адекватными и что, действительно, использованные стимульные материалы не провоцировали подражание. Однако это еще не означает, что телевидение вовсе не стимулирует антисоциальное поведение. Давайте рассмотрим факторы, которые не исследовались в описанных экспериментах.

1. Вполне возможно, что показ по телевидению различных антисоциальных действий способен вызвать подражание. Можно предположить, что более вероятно подражание такому антисоциальному действию, которое несет в себе зародыш новых методов совершения преступления. Обратите внимание, что серия происходящих на наших глазах ограблений с применением парашюта обусловлена, частично, широким оповещением об этом методе средствами массовой информации.
2. Может быть, дело не столько в однократном показе конкретного антисоциального действия, сколько в кумулятивном эффекте всей совокупности бесчисленных актов насилия, которые люди видят на экранах с самого раннего возраста. Вполне возможно, что наши испытуемые настолько перекормлены картинами преступлений, показываемых по телевидению, и наша программа не могла ничего добавить к этой уже имеющейся гиперстимуляции.
3. Впрочем, быть может, здесь срабатывает и более опосредованный механизм, то есть нормы и установки общества настолько меняются от частого показа насилия, что даже человек, который не смотрит телевизор, подвергается его влиянию, впитывая в себя общие социальные установки.
4. Возможно, пример Десмонда, взламывающего ящик для сбора пожертвований, не стимулировал подражания из-за того, что его действиями руководили чувства, а не трезвый расчет.

Все перечисленные возможности существуют, но они лежат за пределами настоящего исследования. Мы можем только надеяться, что другие исследователи приложат свои силы, чтобы изучить влияние этих переменных.

Что в таком случае дало настоящее исследование? Во-первых, полученные данные заслуживают самого серьезного отношения и должны служить сдерживающим началом при обсуждении проблемы воздействия со стороны телевидения. Ибо итогом представленного исследования является не то, что мы не получили *никаких данных*, а скорее то, что не обнаружилось *никаких различий* между испытуемыми, подвергавшимися действию различных стимульных программ. Это исследование, таким образом, существенно подкрепляет нулевую гипотезу.

Не исключено, что при обсуждении негативных социальных последствий демонстрации сцен насилия в телепередачах люди рассуждают слишком поверхностно. Лично у нас, исследователей, постоянная демонстрация по телевидению сцен насилия вызывает отвращение. Но совсем другое дело — говорить, что такая демонстрация приводит к антисоциальному поведению зрителей. Мы не смогли найти этому доказательств; если бы происходил суд над телевидением, заключение настоящего исследования нужно было бы сделать по формуле приговора Шотландского суда присяжных: не доказано.

Во-вторых, мы надеемся, что эта работа проясняет методологические задачи для многих новых исследований. Мы уверены, что использованная нами экспериментальная парадигма ни в коей мере не исчерпала своего научного потенциала. Использование новых стимульных материалов, привлечение испытуемых более молодого возраста и усовершенствованных методов оценки поможет существенно углубить и расширить наши знания о воздействии телевидения на общество. Введение в эксперимент телефона, хотя и не давшее в настоящем исследовании никаких поло-

жительных данных, указывает, какого типа экспериментальные подходы необходимы для дальнейших опытов.

Мы далеки от мысли, что представленный здесь подход являлся единственно продуктивным. Это далеко не так. Мы применили его потому, что нам казалось логичным начать с единичной стимульной программы; если бы мы смогли убедительно показать, что она вызывает подражание, мы без всяких колебаний сделали бы вывод, что телевидение стимулирует антисоциальное поведение. То, что мы не обнаружили подобного эффекта, не означает, что его нет на самом деле. Мы полагаем, что дальнейшие исследования должны учитывать самый широкий спектр телевизионных стимулов разнообразного содержания и охватывать более длительный период времени.

Наконец, в ходе этого исследования одна из ведущих телекомпаний предоставила свои ресурсы в распоряжение ученых, желая выяснить последствия демонстрации актов антисоциального поведения по телевидению. Мы упоминаем об этом не потому, что видим в этом какую-то особую заслугу телевидения перед обществом, но потому, что воспринимаем это как важный прецедент, к которому могут апеллировать будущие исследования.

20

«Образоморозильник»

I

Обыкновение фотографировать все и вся получило сегодня столь широкое распространение, что мы как-то забыли, насколько молодо это занятие. Между тем в начале XIX века только способности к рисованию могли позволить человеку увековечить то, что привлекало его взор. Однако уже к концу столетия каждый желающий мог справиться с этой задачей, воспользовавшись небольшой прямоугольной коробкой с объективом. Он заглядывал в окошечко на ее крышке, отыскивал нужный вид и нажимал кнопку. «Кодак» доделывал остальное.

Чтобы лучше уяснить, какую роль фотография играет в нашей жизни, не следует думать о камере, пленке и треноге как о чем-то внешнем, чуждом человеческой природе. Правильнее считать, что эти вещи, подобно большому пальцу, откочевавшему в сторону от своих собратьев, подарены нам эволюцией. Причиной тому — несовершенство наших внутренних хранилищ зрительной информации. Фотография возникла как одно из средств преодоления этого недостатка. Проще говоря, дело в следующем: хотя мы прекрасно видим объект, мы не можем сохранить в своей памяти его визуальный образ в абсолютной полноте и неизменности и далеко не всегда способны без труда извлечь его из «запасников» для повторного рассмотрения. Визуальные образы хранятся в нашей памяти в свернутом и схематизированном виде, и к тому же не застрахованы от разнообразных искажений и «порчи».

Сверх того, память сугубо приватна. Она вплетена в нервную структуру индивидуума, из нее нельзя напрямую вычленить какой-либо зрительный образ, чтобы кому-то его показать. Когда человек умирает, образы, хранящиеся в его мозгу, исчезают вместе с иной информацией, которой он обладал.

Это обстоятельство подвигло людей на поиск альтернативных способов хранения этих образов путем их фиксации на носителях более долговечных и более доступных для всеобщего обозрения, чем мозг. Первым решением проблемы стало развитие живописи. Человек принялся с помощью красок изображать то, что он видит, на стенах пещер, на папирусе, шелке, холсте. Но такая работа требовала таланта, который был далеко не у многих.

Оптико-химическое средство отображения и фиксации зримых образов появилось в XIX веке. Фотография позволила практически каждому желающему «заморозить» любой фрагмент своих визуальных переживаний, «нарастив» таким обра-

зом возможности своей памяти. Зрительный опыт личности выдвинулся за хронологические пределы ее земного существования. Этот новый способ фиксации и экстериоризации визуального опыта не мог не заинтересовать психологов, поскольку сразу же возник вопрос: какие объекты люди считают достойными запечатления на вечные времена?

В принципе, камере все равно, что снимать, она «берет» все: звезды, озера, мусор, объедки и прочее. Но люди в подавляющей массе возжелали увековечить себя самих. Стремительное развитие техники фотопортретирования, наблюдавшееся в XIX столетия, поражает, даже на фоне современных достижений в области съемочных технологий. XIX век поглощал фотографию с ненасытной жадностью, «образоморозильники» шли нарасхват, и все равно их не хватало. Коммерческие студии, которых до 1839-го года фактически не существовало в природе, в течение двадцати следующих лет буквально наводнили Нью-Йорк, Лондон, Париж, Базель. В 1849 году в одном только Париже было изготовлено сто тысяч дагерротипов, в 1860 более полусотни фотоателье обслуживало Нью-Йорк. Правда, некоторые из них специализировались на торговле видами дальних стран, но основной бизнес процветал на ниве фотопортрета. Больше всего людям хотелось именно этого.

Чтобы лучше уяснить специфичность этого факта, вспомним, что вскоре технические достижения того же века сделали возможным фиксацию не только визуальных образов, но и звука. Это событие отнюдь не вызвало в обществе отклика, подобного фотопортретному буму. Люди страстно фотографировались, но вовсе не стремились увековечить свой голос, проявляя гораздо больший интерес к имперсональным, но культурно значимым звуковым образам — прежде всего музыке.

Итак, развитие звукозаписи пошло путем, разительно отличающемуся от пути, по которому двинулась практика фиксации зрительных впечатлений. Сегодня сотни специализированных магазинов бойко торгуют записями всевозможных музыкальных групп, при том, что на фотоизображения тех же самых групп подобного спроса не наблюдается.

Попробуем разобраться, в чем все-таки состоит принципиальная разница между звукозаписью и фотографией. В фильме «Эдисон: человек» (Edison: The Man) есть такая сцена: заглавный герой (исп. Спенсер Трейси), только что изобретший фонограф, пытается уговорить своего маленького сына сказать что-нибудь в раструб, чтобы записать его голосок. Малыш упорно молчит, и эта комическая ситуация путешествует через весь фильм.

О чем говорит эта сцена? Прежде всего — о том, что запись звука требует активного действия — пения, говорения, а фотография — не требует. Фотографируемый может оставаться пассивным — и все равно будет снят. Разница между фотосъемкой и звукозаписью коренится в уже самих источниках физической энергии, необходимой для каждого из этих процессов. В случае звукозаписи одним из важнейших источников является сам говорящий, его речевая деятельность, фотография же основывается на энергии, имеющей внешний источник, энергии отраженного света. Вы можете фотографировать труп, но вы не можете записать его голос. Объект фотографирования может оставаться абсолютно пассивным — именно это определяет суть всего процесса съемки. Это означает, что камера схватывает прежде всего факт чьего-то бытия. От вас ничего не требуется. Она сама вберет в себя ваш образ. Возможно, именно поэтому практика записи собственного голоса в фо-

ноателье никогда не достигала масштабов популярности студийного фотографирования.

Феномен фотопортретирования раскроется нам еще полнее, если примем во внимание стереотипные моменты поведения позирующих. Казалось бы, если уж человек решает увековечить себя на фотокарточке, он должен хотеть, чтобы его запечатлели на снимке за каким-нибудь достойным занятием, например, когда он подает нищему милостыню, поит молоком бездомного котенка или одалживает соседу садовый инструмент. Но, против ожидаемого, сплошь и рядом мы находим на фотографиях мужчин и женщин, завороженно глядящих в объектив и не занятых абсолютно ничем. В большинстве случаев они держат в руках книгу или окружены толпой родственников. Люди хотят, чтобы их запечатлели не столько за каким-то определенным занятием, сколько передали бы общее впечатление о них.

Все это объясняется довольно просто. Не в последнюю очередь такое поведение перед камерой спровоцировано традициями художественного письма маслом, то есть фотосъемка почиталась чем-то вроде удешевленного варианта портретной живописи. Свое влияние оказывало также и то обстоятельство, что ранняя технология фотографирования подразумевала полную неподвижность позирующих (и это было даже на руку фотопредпринимателям, так все работы могли производиться только в специально оборудованной студии). Но сильнее всего тут, по-видимому, сказалось горячее желание снимающегося предстать перед потомками в наилучшем виде.

Человек, даже поставленный в известность, что от него требуется лишь одно — смирно посидеть перед камерой в течение нескольких минут, все равно в каждый момент съемки поглощен тяжелейшей работой, исключающей иные виды занятий: он позирует, он преподносит себя.

Каждый из нас, общаясь с другим человеком, определенным образом подстраивается под него. В каждой конкретной ситуации мы — часто полубессознательно — пытаемся нащупать именно тот способ поведения, который соответствует ее специфике. Мы говорим с ребенком, с возлюбленным (любимой), с судьей — всякий раз у нас будет несколько иное выражение лица, поза, осанка. Проблема же фотоснимка заключается вот в чем: хотя ситуация, в которой он делается — уникальна, готовую карточку могут увидеть множество людей во множестве ситуаций. Как же, в таком случае, подстроиться под камеру? Как придать лицу выражение, которое оказалось бы общеприемлемым, а не подходящим в каком-то строго определенном случае?

Почти повсеместно, особенно в годы становления фотографии, на вооружение была принята маска шаблонной добропорядочности, указывающая на высокие гражданские добродетели снимающегося, которому вдобавок (в силу несовершенства фототехники) приходилось сохранять ее на лице в течение нескольких минут. Эти два фактора (конвенциональность мимической маски и длительность выдержки) и обусловили невозмутимость и напыщенность фотопортретов XIX столетия, которая типична для студий эпохи Дагерра.

Надо отметить также, что практически каждый человек XIX века имел основания сомневаться в правдивости фотоизображений. Я имею в виду не портретную живопись, она была доступна лишь состоятельным людям, я говорю о вещи, которая была в любом доме: о зеркале. Заглянув в него, можно было получить представление о том, как ты выглядишь, без дополнительных технических ухищрений. Удивительное дело! Никому никогда и в голову не приходит пенять на свое зеркальное

отражение, однако сотни дагерротипов вызывали нарекания со стороны как женщин, так и мужчин, уверенных, что фотоснимки им лгут, что в жизни они куда привлекательней. Подходя к зеркалу, каждый из нас психологически настраивается увидеть то, что совпадает с нашим представлением о себе. Даже сегодня многие продолжают считать, что фото каким-то сверхъестественным образом их портит. Зеркало же не портит нас никогда, ибо, как гласит старая поговорка, «оно предлагает нам тысячу лиц, из которых мы выбираем единственное».

Камера способна ухватить лишь одно короткое мгновение жизни наших лиц и отобразить их с одной-единственной точки зрения, и далеко не всегда это именно то мгновение и та точка зрения, которые нам приятны. Увы, фотоаппарат — не зеркало, позволяющее совершить мгновенную подстройку: лукаво прищуриться, придать нужный поворот и наклон голове — и увидеть отражение себя «настоящего». В ситуации фотографирования функцию блюстителя нашего «я» мы препоручаем фотографу, и надеемся, что он запечатлеет нас таким образом, что нам будет вполне приятно предстать перед потенциальной аудиторией всех фотоизображений — такими же как мы посетителями фотоателье.

II

Фотография есть способ запечатления зримой стороны вещей для последующего внимательного разглядывания. Из всех остальных сенсорных модальностей, только одна — слуховая — успешно поддается подобной фиксации. Адекватных технологий для фиксации обонятельных, осязательных и вкусовых ощущений у нас нет, но мы, кажется, не очень-то в них и нуждаемся. О том же, что человечество, несомненно, нуждается в документации своих визуальных впечатлений, свидетельствует стремительный взлет фотоиндустрии.

И все-таки, в сущности, фотография — далеко не одно лишь схватывание внешнего сходства. Физиономические особенности прекрасно передает трехмерный слепок лица (маска, барельеф). И все-таки эта техника никогда не находила спроса, подобного спросу на фотопродукцию. Конечно, не в последнюю очередь дело в простоте процедуры фотографирования и относительной дешевизне фотоуслуг. Но все-таки решающую роль играет та легкость, с которой образ становится плоскостным, приобретает двухмерность.

При том, что стереоскопические снимки сегодня так же общедоступны как черно-белое фото в XIX столетии, они играют в фотографии второстепенную роль. Цвет занял в фотоискусстве прочное место, однако так и не сумел упразднить черно-белое фото, сохраняющее свою притягательность для миллионов фотографов и особенно для тех, кто имеет художественные наклонности. Особая привлекательность черно-белого двухмерного фото связана с его способностью придавать изображению некоторую отвлеченность и обобщенность, которая для многих важней, чем жизнеподобие стереоскопии и колористики. Ей нипочем и недавно открытая голография со всеми ее параллактическими чудесами. Не исключено, что голограммы займут достойное место и станут неотъемлемым элементом человеческой культуры, но история подсказывает, что им вряд ли удастся сильно потеснить старое доброе черно-белое фото.

Зритель является частью фотопроцесса. Рудольф Арнгейм (Arnheim, 1974) особо подчеркивает, что, разглядывая фотографии, мы воспринимаем их сквозь призму специфической установки, обусловливающей наш отклик на них. В отличие от живописи, где мы знаем, что каждая деталь картины создается усилиями художника, фотоснимок воспринимается нами как продукт механического процесса. Как только затвор аппарата щелкнет, образ, пойманный в рамку видоискателя, переносится на поверхность фотопленки без малейшего вмешательства человека. При этом в кадре могут оказаться детали, на которые сам фотограф в процессе съемки не успел обратить внимание. Камера с механической дотошностью «считывает» визуальную информацию с попавших в ее объектив поверхностей, что наделяет фотоснимки высокой степенью достоверности. Мы в большей степени склонны верить в реальность существования объекта, запечатленного на фотографии, а не, скажем, написанного на холсте. Но конечно же это не повод для безоговорочного доверия фотокамере. Фотоснимки могут быть сфабрикованы; строго документальным кадрам, вырванным из контекста, может быть придан произвольный смысл. Однако в этих случаях при внимательном изучении снимка могут быть найдены его детали, выдающие подделку или подтасовку.

Люди с чудовищной одержимостью стремятся фотографировать различные вещи, включая всемирно известные достопримечательности, чтобы впоследствии на досуге разглядеть их как следует. Роскошные виды, отснятые профессионалами и выставленные на продажу — это совсем не то. Кадры, пусть плохонькие по качеству, но отснятые собственноручно, приносят фотографу ни с чем не сравнимое удовлетворение.

Акт съемки, подобно акту созерцания, может быть осуществлен практически всюду, охватывая широчайшее поле ситуаций. Фотографируя в одиночку или в компании, избирая объектом съемки одинокий утес или любимую женщину, мы всегда втягиваемся в своеобразные обменные отношения: получая или присваивая что-то, мы неизбежно чем-то поступаемся.

Во-первых, «человек фотографирующий» постоянно переходит из состояния пассивного наслаждения прекрасным мгновением в состояние активной деятельности. Скажем, вашему взору открылся великолепный горный пейзаж. Если при вас фотоаппарат, вместо того чтобы, затаив дыхание, любоваться величественным зрелищем, вы хватаетесь за свой «Никон», чтобы сделать снимок. Акт фотографирования накладывает отпечаток на все содержание вашего чувственного опыта. И дело тут не только в нескольких фунтах веса фотооборудования, которое вам приходится повсюду таскать на себе, а в том, что вполне спонтанные психические процессы прерываются необходимостью остановиться и сделать снимок; ваше внимание поделено между наслаждением прекрасным пейзажем и совершением осмысленных действий, необходимых для его фотографирования. Фотосъемка девальвирует текущий момент, предлагая взамен полновесного переживания в настоящем его двухмерное изображение в будущем.

Особенно сильно фотографический зуд охватывает нас в путешествиях. Мы бегаем в поисках дивных видов уже не потому, что они сами по себе хороши, а потому, что они станут достойным украшением наших фотоальбомов. Толпы туристов с «Никонами» на шеях, стекающиеся к Эйфелевой башне, в чем-то напоминают религиозных подвижников, завершающих паломничество. Привлекательность того или ино-

го места определяет его фотографический потенциал. Порой кажется, что для некоторых людей цель отпуска — не столько отдых, сколько пополнение фотоальбомов. Фотопозывы, мешающие нам наслаждаться быстротечной прелестью бытия, заставляют все большее число отпускников оставлять свои камеры дома.

Итак, если фотосъемка всегда подразумевает обмен, компромисс, уступку, это обстоятельство должно явственно проявляться и в тех случаях, когда мы фотографируем не пейзаж, а кого-то. Какой род обмена происходит в этот момент? Английский язык указывает на то со всей присущей ему прямотой. Фотограф «берет фото» (takes a picture). Не творит его, не одалживает, а именно берет. Турист, путешествующий по чужой стране, едва завидев живописного туземца, хватается за камеру и снимает его. Но с чего он взял, что имеет право так поступать, фактически присваивая себе чужое изображение? Правда, фотограф тратит свое время, пленку и некоторое количество усилий, но все же, мне кажется, это недостаточное основание для экспроприации чужой собственности. «Отдай, отдай, — может вскричать абориген, — это мое лицо, а не твое!»

Присвоение чужого — это тоже «обмен», но обмен явно не взаимовыгодный. И абориген, поначалу польщенный вниманием чужеземца, со временем может сообразить, что его обокрали, что он отдал нечто ценное (свой образ) фактически даром. Конечно, поначалу такой «натурщик по неволе» может испытать чувство гордости в связи с тем, что его удостоили высокой чести стать объектом фотографирования, но восторженность подобного рода быстро сходит на нет. И в конце концов абориген вполне может предъявить фотографу счет, что и делают теперь пареньки на Карибских островах со все возрастающей частотой. Их отношение к съемке приобретает уже профессиональный коммерческий оттенок.

Разумеется, снимая какого-либо человека, фотограф, как правило, исходит из допущения, что тот дает ему на это свое, хотя бы и молчаливое, согласие. (Я не имею в виду казенные фотопроцедуры или работу аккредитованных фотокорреспондентов, я говорю о приватном фотографировании частных лиц, будь то профессиональном или любительском.) Однако в любом случае, следует разобраться, как человек относится к тому, что кто-то присвоил и уносит с собой его зримый образ. Много ли, например, людей разрешит незнакомцу себя сфотографировать, если цели этой акции не очень ясны.

Изучая этот вопрос, я и мои студенты совершили недавно прогулку по центру Манхэттена с фотокамерами в руках. Каждый из нас обращался к прохожим с одной-единственной фразой: «Не разрешите ли вас снять?» На вопрос « Зачем?» следовал ответ: «Мне нравится фотографировать». Мы опросили таким образом более сотни посетителей Брайант-парка и сорок человек на 42-й улице.

35% уличных прохожих позволило себя снять, 65 % — отказало. Загораживая ладонью лицо, корча уродливую гримасу или ускоряя шаг, люди напоминали нам, что фотография породила целую систему специфических жестов, которых до появления фотокамеры просто-напросто не существовало. Жестикулирует фотограф, жестикулирует человек, разрешающий (или неразрешающий) себя фотографировать. (Надо думать, преступники прежних эпох, до появления профессии фотокора и изобретения фотовспышки, реже загораживались руками и выворачивали шеи, пряча свои лица.) Фотография создала совершенно новую хореографию человеческих телодвижений.

В том же Брайант-парке число людей, согласившихся и, наоборот, отказавшихся фотографироваться оказалось примерно одинаковым. Женщины в меньшей степени, чем мужчины, обнаруживали желание позировать незнакомцу (правда, у нас маловато данных, чтобы выявить здесь четкую закономерность). Расположенность человека к съемке обуславливалась тонким взаимодействием многих факторов — таких, например, как темперамент и настроение потенциальной фотомодели, ее поза в данный момент, окружающая обстановка. Из шести человек, посиживающих на травке, пятеро согласились позировать нам — поразительно резкий перепад данных. Мы только начинаем социально-психологическое исследование акта фотографирования, но по крайней мере одну вещь нам удалось выяснить с полной определенностью: фотографическая культура получила столь широкое распространение, а практика фотографирования настолько вошла в привычку, что каждый, у кого мы просили позволения его сфотографировать, прекрасно понимал о чем идет речь и не воспринимал эту просьбу как нечто из ряда вон выходящее.

Уяснить значимость этого факта может помочь, например, следующее сравнение. Несколько лет назад наша группа тестировала пассажиров нью-йоркской подземки. Каждый из нас в отдельности подходил к облюбованному им сидящему пассажиру и спрашивал: «Можно, я сяду на ваше место?». Пустячность вопроса кажущаяся. На самом деле, его чрезвычайно трудно, практически невозможно выговорить. (Я, например, просто оцепенел, мой язык не повиновался мне, а когда фраза была все-таки сказана, я почувствовал чудовищное желание как-то ее мотивировать, сославшись на скрытое увечье или болезнь.) Однако попросить человека о том, чтобы он позволил себя сфотографировать, намного проще — вопрос звучит естественно и как бы сам оправдывает себя. Подобная просьба не выходит за рамки нашей культуры, она — ее часть. Возможно (опять же в рамках нашей культуры) мы столь расточительно относимся к нашим фотоизображениям именно потому, что чувствуем, что фотограф не берет у нас ничего жизненно необходимого или особо ценного. Он просто получит наше двухмерное изображение, он не причинит ущерба оригиналу, даже если многократно размножит его.

Каждой культуре свойственна своя степень стремления уклониться от объектива. Фотограф ощущает эту градацию по неохоте, с которой уроженцы той или иной экзотической местности позволяют себя снимать. Подчас акт фотосъемки воспринимается ими как агрессия, как явное покушение на их личную неприкосновенность. Тут есть выход (подсказанный мне одним из приятелей): камера с каждым щелчком затвора должна выбрасывать две карточки — одну для фотографа, а другую для субъекта его фотографических вожделений. Я полагаю, камеру «SX-70» оснастить подобным приспособлением довольно легко.

Как я уже говорил, все дело в характере конкретной культуры, и кто знает, где кончается вековая мудрость и начинаются пережитки магического мышления? Женщины индейских племен Перу бросаются наутек, когда вы наводите на них черный глаз объектива, они пристально смотрят на ваши пальцы, они всегда начеку. Может статься, они и правы. Кто знает, может быть, наше обыкновение позволять кому попало снимать нас — непростительное легкомыслие. Кто знает, что сотворит с нашими фото самодовольный турист с «Никоном»? Станет, вернувшись восвояси, над ним хихикать, истычет дротиками для игры в дартс, или использует наше изображение как стимульный материал в ходе эксцентрических сексуальных экспериментов?

Однако мы ступили на зыбкую почву мало чем подкрепленных фантазий. Давайте лучше вернемся к одной из основных наших тем, а именно к проблеме отношений между фотографом и его моделью. Не секрет, что некоторым мастерам фотографии удается создавать фотопортреты удивительной художественной глубины, не идущие ни в какое сравнение с работами их менее талантливых собратьев. Не редко это связывают со степенью развития селективных способностей мастера, которые проявляются, во-первых, в умении выискивать потенциально интересные лица, а во-вторых, точно угадывать момент, когда нужно нажать на кнопку. Все это верно, но это лишь часть процесса. Глядя, к примеру, на фотопортреты Дайаны Эрбас, мы начинаем подозревать, что своей психологической насыщенностью эти работы в какой-то степени обязаны способности мастера особым образом настроить свою модель, повлиять на ее мысли и эмоции, наладить с ней тонкие психологических взаимоотношения. И потому фотографы — по крайней некоторые и хотя бы отчасти — являются авторами тех лиц, которые мы видим на их работах.

Впрочем, взаимоотношения между фотографом и субъектом съемки возникают даже и в случае любительской съемки — когда все происходит в обыденной обстановке и набегу. Причем, эти отношения настолько вещественны, что окружающим в той или иной степени приходится принимать их в расчет. Фотокарточки не валятся на нас с неба, процедура фотографирования свершается в некоем нормативном поле и, как любой вид человеческой деятельности, должна быть защищена (или ограничена) определенными общественными правилами, достаточно действенными, даже если это неписаные правила. Находясь в общественных местах, люди стараются без надобности не вмешиваться в чужие дела. Как же измерить «градус приятия» социальной средой сравнительно недавнего увлечения человечества?

Мы оттолкнулись от идеи существования некоего «привилегированного пространства» между фотографом и его моделью. Связующая их «линия съемки», как мы увидим, для разных людей обладает более или менее выраженным статусом неприкосновенности. Показателем того, насколько легитимной считает процедуру фотографирования тот или иной прохожий, служила его готовность или нежелание пересечь линию съемки (рис. 20.1).

Наши эксперименты проводились в центре Нью-Йорка — на 42-й улице, между 5-й и 6-й авеню. Улица эта характеризуется оживленным пешеходным потоком, а вымостка тротуара очень удачно делит его на четыре равные полосы.

«Фотографируемый» расположился возле ворот Брайант-парка. «Фотограф»-студент занял позицию между 2-й и 3-й полосой тротуара, поднес фотоаппарат к глазам и держал его так 5 минут. Наблюдатель тем временем вел учет людей, пересекавших линию съемки и тех, что сворачивали и проходили у фотографа за спиной. Потом фотограф передвинулся к проезжей части улицы, «перекрыв» 3/4 пешеходной дорожки (в течение 5 минут). Затем (также на 5 минут) линия прицела пересекла тротуар по всей ширине.

Результаты эксперимента таковы: в первом случае к акции фотосъемки отнеслось с уважением 90% нью-йоркцев, во втором — 69% и в третьем — 37%. (Несмотря на то, что в последнем случае тротуар был блокирован по всей ширине, а люди либо ожидали конца съемки, либо, низко склонясь, пробегали перед фотографом, либо огибали его с тыла, заступая на проезжую часть.) Факт примечательный и отрадный для сердца каждого фотолюбителя.

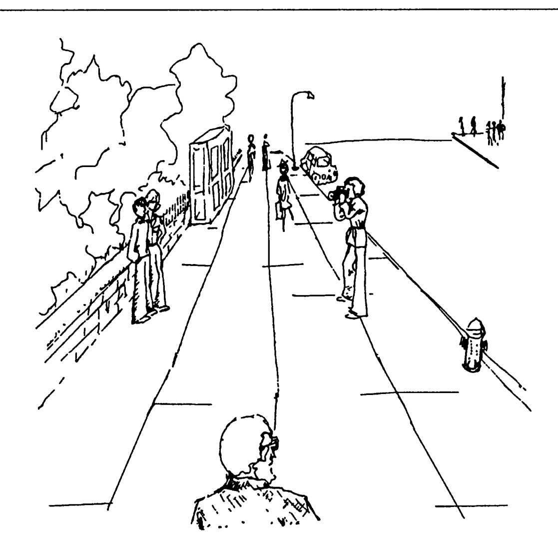


Рис. 20.1. Организация опыта по выяснению степени почтения пешеходов к фотопроцессу. («Линия съемки» пересекает 3/4 ширины тротуара.)

Однако что же вызывает уважение пешехода: отношения между двумя участвующими в процессе фотосъемки людьми или непосредственно сам акт съемки? Новый эксперимент позволил получить ответ и на этот вопрос. Экспериментатор стал «снимать» неодушевленный предмет, блокируя тротуар в вариантах, аналогичных вышеописанным. На этот раз во всех случаях было зафиксировано гораздо большее число нарушений линии съемки, чем при работе фотографа с моделью-человеком. Таким образом нам удалось установить, что главным фактором, сдерживающим нарушение линии съемки, являются социальные отношения.

Но, возможно, таким сдерживающим фактором являются и отношения между двумя людьми, занятыми какой-то иной совместной деятельностью, не обязательно фотосъемкой. Мы провели еще один эксперимент. Двое студентов, отложив фотокамеры, принялись перекидывать друг другу мяч, последовательно расширяя поле игры (блокируя 1/2, 3/4 и 4/4 тротуара все той же 42-й улицы). Такое занятие не вызвало почтительного отношения у прохожих. Например, для второго варианта блокировки (3/4) 91% прохожих игнорировал подобный род отношений, в то время как при наличии фотокамеры только 31% пешеходов решился пересечь воображаемую черту.

Люди недовольно поругивали балбесов, затеявших игру в центре города, тогда как в адрес фотолюбителей не было высказано ни одного замечания. Важное обстоятельство, говорящее о том, что общество не относит фотографию к тем видам человеческой деятельности, которым надлежит осуществляться в специально отведенных местах. Например, игра в мяч более уместна в парках или школьных дворах. Фотографировать же позволяется практически везде, за исключением мест, предназначенных как раз для того, чтобы оградить от посторонних взглядов сугубо интимные события их жизни. Сюда относятся, с одной стороны, похоронные залы, с другой — бордели.

III

Работа фотографа и работа психолога, исследующего феномен фотографии, сильно разнятся между собой. Фотограф стремится поймать в кадр какой-то момент бытия, психолог пытается объяснить, зачем тому это надо, и какова мотивационная, перцептивная и эмоциональная подоплека его действий. Он пробует достичь цели с помощью экспериментального исследования, формулируя вопросы таким образом, чтобы они могли стать предметом научной дискуссии. При всем том фирма «Истмен Кодак», затрачивая гигантские суммы на изучение оптико-химические исследования, удивительно мало внимания уделяет исследованиям социальных и психологических проблем фотографии.

Но давайте на время сменим масштаб и поговорим об истории освоения фотографии отдельно взятым человеческим индивидуумом.

И на этом уровне рассмотрения мы сталкиваемся с целым рядом серьезных психологических проблем. Например, несмотря на то, что, детям, как утверждают, присуще ясное, непосредственное восприятие вещей, окрашенное чувством восхищения новизной мира, остается фактом, что среди детских фоторабот нет выдающихся достижений, мало-мальски сопоставимых с достижениями крупных мастеров фотографии.

Возможно, дело в том, что фотокамера не попадает в детские руки в достаточно раннем возрасте, однако лично я отношусь к этому доводу с изрядным скепсисом, поскольку мне довелось видеть достаточное количество фотоснимков, сделанных моими собственными детьми. Вообще говоря, в рисунках детей мы часто обнаруживаем необыкновенную свежесть восприятия и даже артистизм, но эти их качества почему-то никоим образом не сказываются в их фоторабогах.

Психологи, уже многие годы занимающиеся изучением детских рисунков, установили, что эти рисунки претерпевают изменения по мере взросления маленького художника, и зачастую способны очень многое поведать о процессах умственного развития ребенка. Но можно ли использовать в этих целях сделанные детьми фотографии? Что, если вручать каждому двухлетнему малышу фотокамеру, а затем изучать снимки, которые он станет делать впоследствии, может быть, даже на протяжении всей своей жизни? Что откроется нам в ребенке, что мы узнаем о его становлении по этим фотоматериалам? Возможно, в процессе исследования детских фотографий обнаружатся этапы трансформаций, соответствующие стадиям развития личности, описанным в трудах Ж. Пиаже. Имеется ли некая определенная тенденция в том, что именно фотографируют дети, каким образом они это делают, сопоставимы ли эти систематические перемены с теми, которые характеризуют их речевое и умственное развитие? Дело стоит того, чтобы попробовать в этом разобраться.

Существует и другой аспект связи фотографии с этапами человеческого развития. Люди обучаются не только искусству делать снимки, но также и тому, как на них выглядеть, то есть начинают позировать. Всем, например, известно, что младенцы никак не реагируют на присутствие фотокамеры. Они не ведают, для чего она предназначена, и это неведение позволяет нам запечатлевать их во всей непосредственности эмоциональных и поведенческих проявлений.

Однако дети прогрессируют очень быстро, и уже к пяти-шести годам они уже просто не могут глядеть в объектив без гримасы, поскольку иначе им как-то не по

себе. Большинство детей постепенно научается справляться с мучительным чувством неловкости с помощью другой приспособительной реакции — принятия определенной позы. То, каким образом эти позы меняются с течением времени в различных общественных группах и в разных национальных культурах, а также по мере роста человека и его взросления, представляет собой превосходную тему для исследования.

Кстати, исследовать феномен фотографии может помочь сама фотосъемка. Идвирд Майбридж, к примеру, делал целые серии снимков людей и животных в момент их движения. Благодаря тому он имел возможность гораздо глубже анализировать фазы этих перемещений. Почему бы не применить методы Мэйбриджа к самой процедуре фотографирования для лучшего ее понимания? Для изучения, скажем, механизма образования тех же поз?

Вот один из возможных сценариев. Человек приходит в фотоателье, чтобы заказать свой портрет. С того самого момента, как он переступает порог студии, скрытая камера начинает непрерывно его снимать — с частотой примерно раз в десять секунд. Фотограф меж тем совершает привычный ритуал: усаживает клиента, хлопочет вокруг, делает несколько пробных снимков. Обширный ряд фотоизображений без труда и во всех градациях продемонстрирует, насколько «официальная» поза клиента отлична от тех, в которых он застигнут врасплох.

Подобный эксперимент помог бы нам уловить, как именно человек совершает подстройку своего внешнего облика и поведения в процессе фотографирования. Он дал бы великолепные результаты, особенно в том случае, если бы в нем удалось задействовать кого-нибудь из признанных мастеров фотопортрета. Тогда серия кадров запечатлела бы и все ухищрения, посредством которых фотохудожник помогает модели принять надлежащий (отвечающий его замыслу) вид.

Эксперимент несложно поставить, зато весьма сложно ответить на некоторые вопросы, незримо витающие в воздухе ателье. Почему, например, одни люди фотогеничны, а другие — нет? Связано ли это с неким эффектом нашего визуального восприятия, при котором определенные трехмерные формы начинают казаться нам более привлекательными в двухмерном (плоском) изображении? Или же некоторым счастливчикам действительно свойственно оживляться перед объективом так, как ни при каких иных обстоятельствах, в то время как физиономиям остальных несчастных в момент съемки суждено превращаться в нелепые маски? Вполне возможно, что имеют место оба фактора, однако было бы не лишним провести специальное исследование этого вопроса.

Весьма сложно также набросать усредненный психологический портрет фотографа-профессионала. Ясно одно: такое занятие требует от человека определенных знаний в области оптики. Однако разновидностей фоторемесла так много, что помимо этой особенности трудно найти иную, объединяющую всех приверженцев этой профессии, доминанту.

Что касается причин, по которым люди становятся фотографами, то они, по-видимому, в той же мере зависят от случая и обстоятельств, как и при выборе любого другого занятия. И все-таки, возможно, существуют некие «скрытые» мотивы, подталкивающие людей к этому ремеслу?

Психологи фрейдистского толка могли бы, например, заявить, что работа фотографа — это сублимированный вуайеризм, и что человек, посвящающий фотогра-

фии всю свою жизнь, сам того не осознавая, всего лишь пытается поймать в кадр однажды поразившую его сцену, а именно, эпизод совокупления родителей, их половой акт. Подобно ребенку, ставшему невольным свидетелем столь неординарного зрелища, фотограф всегда выведен за скобки события, он является лишь пассивным его регистратором.

Нет нужды слишком серьезно относиться к подобным рассуждениям, поскольку и без них достаточно очевидно, что в хорошем фотографе должны в высшей степени гармонично уживаться как пассивное, так и агрессивное начала. Агрессивность помогает ему вторгаться в ситуации, в которых его присутствие неуместно, а часто и нежелательно. Сцены похорон, несчастных случаев и прочих скорбных моментов жизни довольно редко оказываются в числе фототрофеев, чтобы заполучить их, человек с фотоаппаратом вынужден действовать исподтишка, уподобляясь вору-карманнику. В то же время процесс съемки требует от фотографа известной доли пассивности, поскольку он должен держать в поле зрения очень многое, обеспечивая каждой событийной подробности возможность попасть в объектив.

Трактовать фотосъемку как занятие в высшей степени сексуальное, довольно заманчиво, что и было изящно сделано в фильме «Blow up», снятом М. Антониони. И все же в деятельности практикующего фотографа этот момент вряд ли представляется особенно важным, поскольку он в первую очередь занят тем, что зарабатывает на жизнь, пытаясь одновременно ублаготворить заказчика, получить прибыль, повысить свою конкурентоспособность и обеспечить собственную безопасность, а также решить непростую дилемму: то ли отснять сенсационный кадр для рубрики новостей, то ли протянуть руку помощи пострадавшему. Осознанные конфликты и противоречия подобного рода в его жизни не менее значимы, чем так называемые подсознательные процессы, в той или иной степени руководящие им.

Фотографии могут служить мощным подспорьем психодиагностики. В своей замечательной книге «Фотоанализ» Роберт Акерет (Akeret, 1973) демонстрирует, в какие глубины человеческой психики может позволить нам заглянуть простая неброская фотокарточка. На собрания фотографий можно опираться, как на надежные материалы, способные во всей достоверности обрисовать строй психической жизни их владельца. Во-первых, люди обыкновенно фотографируют только то, что представляет для них интерес. Изучив все фотоснимки, которые человек делал в течение жизни, мы можем определить, что было для него важным на разных ее этапах и что оставляло его безразличным. Это весьма существенный показатель, сопоставимый по значимости лишь с дневниковыми записями. Один из моих друзей, отсняв сотни пейзажей, сделал всего лишь несколько снимков своей благоверной, что недвусмысленно указывало, на что выплескивается истинная его страсть. Недавний его развод подтвердил это предположение.

Мой коллега, д-р Стюарт Альберт, высказал предположение, что периодически совершая полный просмотр семейных альбомов мы как бы проверяем, какие события там задокументированы, а какие нет. Он убежден, что чаще всего мы фотографируем и фотографируемся в периоды, связанные с быстрыми переменами и стремительным развитием, именно этим он объясняет загруженность подобных альбомов фотокарточками детей в пору их интенсивного созревания.

Оформляя семейные фотоальбомы, люди создают нечто вроде волшебной сказки. Преимущество отдается событиям, окрашенным радостью и оптимизмом: дням

рождения, праздникам, свадьбам, каникулам, отпускам. Таким образом выстраиваются целые псевдо-хроники, свидетельствующие о благополучной жизни семьи; все неприятное, неблагополучное обыкновенно уходит в отсев. (По крайней мере, мне не приходилось видеть ни одного семейного альбома, в котором фигурировали бы снимки погребения и случаев самоубийства.) И все-таки, при всем своем несовершенстве, фотоальбом для большинства современных семейств — единственный доступный способ запечатлеть свою историю, он становится чем-то вроде семейной Библии, ведя, как в стародавние времена, учет рождениям, смертям и свадебным торжествам.

Фотография, по моему убеждению, — область, ожидающая прихода психологов-экспериментаторов, которым будет мало просто знать о существовании пресловутого «решающего мгновения», которых будет интересовать его точная продолжительность, и они попытаются установить, что произошло бы, если бы Анри Картье-Брессона снарядили камерой, затвор которой срабатывал бы непредсказуемо — с опозданием от пяти до тридцати секунд после нажатия спусковой кнопки. Быть может, в этом случае маэстро недосчитался бы лучших своих кадров? Интересно также разобраться, действительно ли мгновенная автоматическая наводка системы «Полароид» способствует лучшему овладению навыками фотографирования, и существуют ли среди фотографов типы, предрасположенные лишь к цветной или лишь к черно-белой съемке. Своего исследователя ожидает проблема потрясающего доверия фотоизображениям (большинство людей склонны воспринимать сцены, запечатленные на фотоснимках, как реально происходившие события). Любопытно также выяснить, кто из членов семьи чаще всего выступает в роли фотографирующего, любопытно изучить устойчивые особенности фотоснимков, сделанных одним и тем же человеком на протяжении всей его жизни.

Возможно, однако, что наиболее интересный круг вопросов связан непосредственно с самим фотоснимком, с той потенциальной возможностью вмешательства в социальную реальность, которую он заключает в себе. Поясню свою мысль: мы начали с признания того факта, что фотоизображения очень часто воспринимаются нами как убедительные, неоспоримые свидетельства того, что все запечатленное на них происходило в реальной жизни. Однако нельзя упускать из виду и то, что фотография создает и являет собой некую особую реальность, обладающую самостоятельной ценностью. Вспомните анекдот про бабушку с внуком. Прохожий восхищается ангельской внешностью малыша. Бабушка отмахивается: «Это все ерунда, вы лучше взгляните-ка на его фото!» Мир фотоизображений по-своему структурирует реальность, оказывает мощное влияние на наши эмоции, на отношение к каким-то вещам, на наши убеждения. Более того, фотографии не просто отражают реальность, — они создают некий новый план бытия, вызывающий в людях живейший отклик.

В них дышит вселенная, звуки и запахи которой нам внятны, там шевелится мир событий, в реальности которых усомниться нельзя. Так, каждый год мы с нетерпением ждем официальных фоторепортажей о праздновании китайского коммунистического Первомая. Мы хотим видеть, кто стоит рядом с Великим Кормчим, хотим знать, кто канул в небытие. Официальные фоторепортажи не только иллюстрируют политическую реальность, они способствуют консолидации общества в этой реальности, они — неотъемлемая ее часть.

Таким образом, возникает очередная, требующая исследования проблема: в какой мере события, зафиксированные на снимках, оказывают воздействие на то, что

выходит за рамки снимков как таковых? Если, к примеру, мы остановим на улице двух случайных прохожих, незнакомых друг с другом, и попросим их попозировать нам для моментального фото, возникнет ли, благодаря этому фото, между этими людьми какая-нибудь связь, которой прежде не было и в помине? Если показывать это фото другим людям, будут ли эти двое, случайно попавшие в кадр, восприниматься как пара? Способна ли фотография оказывать обратное влияние на реальный мир и может ли она воздействовать на формирование этого мира?

Порой реальное событие, с появлением его двухмерного аналога в мире фотографических образов, приобретает особую значимость, а порой, заодно, и разрушительность. Службам определенного рода об этом известно, и очень давно. Публикация снимка политического деятеля, пожимающего руку функционеру Коммунистической партии, способна похоронить его шансы на переизбрание, причем даже и в том случае, если это фото сфабриковано.

Рассмотрим, однако, более типический случай. Честолюбивый молодой юрист удостаивается пятиминутной аудиенции у президента Картера. Они дружески беседуют и расходятся навсегда. Но аппарат, останавливающий прекрасные мгновения, делает свое дело. Юрист с гордостью вешает снимок над рабочим столом. Клиенты, глядя на фото, приходят к определенным выводам. Юристу нет надобности себя рекламировать, за него красноречиво говорит фотография. Она становится мощным фактором, способствующим расцвету его карьеры. Юрист на собственном опыте убеждается в удивительной справедливости пророчеств, звучавших на заре фотографической эпохи: их детище не просто регистрирует события, оно их творит.

21
Скрытая камера

Программа «Скрытая камера» впервые появилась на экранах в 1948 году. С тех пор ее успели увидеть миллионы зрителей. В программе демонстрируются снятые скрытой камерой спонтанные реакции людей на необычные, а порой абсолютно немыслимые ситуации, в которых они оказываются стараниями продюсера Аллена Фанта. Довольно типичен такой, например, эпизод: ни о чем не подозревающий человек подходит к самому обычному почтовому ящику, чтобы опустить письмо, и вдруг ящик заговаривает с ним человеческим голосом. Камера следит за тем, как человек реагирует на данную аномалию; затем, как правило, показывается реакция еще нескольких людей, оказывающихся в той же ситуации. В заключение каждого эпизода человеку сообщают о том, что его снимали для программы «Скрытая камера». В каждом выпуске показывается четыре-пять ситуаций различного содержания.

«Скрытая камера» заслуживает подробного разбора по целому ряду причин. Во-первых, уже сам факт существования программы, строящейся на показе спонтанного человеческого поведения, весьма симптоматичен и связан с масштабными культурными процессами, требующими своего изучения. Во-вторых, эпизоды «Скрытой камеры» можно рассматривать как своеобразную документальную антологию человеческого поведения, представляющую потенциальный интерес для социологов и социальных психологов. Мы не первые признаем ее ценность в этом отношении — Джеймс Маас и его соратники из Корнельского университета классифицировали и аннотировали более 1500 эпизодов передачи. Насколько полезен этот архив, каковы его недостатки — именно это нам и необходимо выяснить. Ценность материалов, вошедших в архив, будет зависеть в первую очередь от методов их сбора. И в этой связи нельзя не отметить интересную особенность «Скрытой камеры»: программа Аллена Фанта, по крайней мере отчасти, опирается на методологию социальных наук.

С точки зрения социальной науки «Скрытая камера» имеет множество привлекательных свойств. Во-первых, каждый эпизод начинается с постановки вопроса о человеческом поведении, ответ на который нам в точности не известен. Затем этот вопрос рассматривается в контексте конкретной ситуации, приблизительно так же, как это происходит в ходе лабораторного социально-психологического эксперимента. Вопрос может быть, например, следующего содержания: «Представьте себе такую ситуацию: человек входит в магазин верхней одежды, а навстречу ему продавец, который держит в руке медицинский шпатель и просит его открыть рот и сказать “А-а”. Как отреагирует покупатель на подобное поведение продавца?» Понятно, что в данном случае затрагивается серьезная психологическая проблема,

составляющая средоточие теории ролей. Проще всего предположить, что поскольку продавец ведет себя в высшей степени неожиданно и странно, ни один клиент в описанной ситуации не выполнит просьбы продавца. Однако материалы программы свидетельствуют о том, что некоторые люди все же идут на сотрудничество с продавцом; таким образом, описанная процедура приводит к удивительным результатам, если не к научному открытию.

Представители по крайней мере одной из профессиональных групп, занятых в сфере социальных наук, — экспериментальные социальные психологи, — солидарны со «Скрытой камерой» в том, что искусственно созданная ситуация может выступать в качестве средства раскрытия механизмов человеческого поведения. У социальных психологов такая синтетическая ситуация называется экспериментом. Психологи-экспериментаторы, так же как и Аллен Фант, помещают людей в заранее сконструированные, но незавершенные ситуации. Свою завершенность они получают в процессе исполнения их конкретным человеком. Как будут развиваться события, в точности не известно. Причем особой ценностью для создателей подобных ситуаций будет обладать поведение нетривиальное, неожиданное, т. е. отклоняющееся от нормы.

Очевидное достоинство «Скрытой камеры» состоит в том, что она представляет именно поведение, а не его словесное описание. Перед нами аудио-визуальный документ, который позволяет нам увидеть и то, как подготавливается ситуация, и то, как на нее реагируют разные люди. Они не просто утверждают, что в такой-то и такой-то ситуации они *поступили бы* (или уверены, что *должны были бы поступить)* так-то и так-то — в нашем распоряжении документальная запись того, как они вели себя на самом деле. Представленный документ, хотя он и не проанализирован, очень конкретен и выразителен; фактически это как раз то, что называется «индивидуальный случай». Такие, полученные из первых рук, данные высоко ценятся в любой науке, занимающейся человеческим поведением.

Поскольку поведение снято на пленку, ученые могут вновь и вновь возвращаться к его изучению; сегодня это облегчается еще и тем, что в нашем распоряжении имеется аннотированный архив эпизодов «Скрытой камеры». В социальных науках мы обычно довольствуемся письменным отчетом о проведенном исследовании. Но такой отчет, независимо от того, в какой форме он представлен — в количественный или вербально-дескриптивной, всегда есть абстракция, вынутая из конкретной поведенческой ситуации, уже не доступной для непосредственного изучения. Хотя эксперименты, а часто и социологические наблюдения в принципе воспроизводимы, на практике существует множество препятствий для их репликации. Потому возможность увидеть изучаемое поведение хотя бы на кинопленке создает значительные преимущества. В подобном образном материале мы можем обнаружить моменты, не нашедшие отражения в обобщенно-схематическом вербальном отчете, такой материал позволяет нам получить более точную информацию об эмоционально-экспрессивной окраске события.

Более того, события, показываемые в «Скрытой камере», не вырываются из естественного контекста повседневности. Фант производит съемку в разнообразных и легко опознаваемых обстановках: в гостиничном номере, в банке, на улице, в парке, в баре, в закусочной, зоосаде, в лифте, в кегельбане. Члены съемочной группы, выступающие в качестве конфедератов, вполне правдоподобно изображают бармё-

нов, продавцов, банковских клерков и т. д. Поскольку одной из задач социологической теории является объяснение поведения в реальной жизненной обстановке, экологическое воображение Фанта в некоторых отношениях опережает экспериментальную науку с ее стерильными методами, изымающими подопытных из естественного контекста жизни.

«Скрытую камеру» сближает с социальными науками и общность некоторых из используемых ими стратегий. Нередко внезапное нарушение нормы, следование которой давно вошло в привычку, делает ее заметной, позволяет впервые осознать сам факт ее существования. В ситуации с продавцом магазина одежды, который внезапно начинает вести себя как врач-отоларинголог, резкое несовпадение нормативных ожиданий с наблюдаемым поведением вызывает смех. Однако, если говорить о науке, то во многих случаях гармонично функционирующую систему анализировать гораздо трудней, чем систему, в которой наблюдается некоторая дисфункция. Так, Фрейд был убежден в том, что, взяв за отправную точку невроз, он сумеет лучше разобраться в нормальных личностных процессах. Этнометодологи, например Гарольд Гарфинкель, также пытаются приблизиться к пониманию норм, управляющих повседневной жизнью, путем преднамеренного их нарушения. Подобным же образом поступает и Аллен Фант, и, надо сказать, часто совершает удивительные открытия.

Еще одно важное достоинство материалов «Скрытой камеры» отражено в самом названии передачи: наблюдение за поведением ведется незаметно. В этическом плане, тут, конечно, кое-что настораживает; однако с точки зрения науки такая незаметность — обязательное условие полного понимания человеческого поведения. Ведь, по сути дела, «социальная ситуация» — это не просто наличие двух людей, но наличие репрезентации «другого» в поле осознанного восприятия каждой из сторон. Когда некто отдает себе отчет в том, что его сейчас фотографируют, снимают на кинопленку или просто наблюдают, у него рефлекторно активируется целый ряд механизмов самопрезентации. Сюда относится и цензура (человек воздерживается от некоторых видов поведения, например от ковыряния в носу), и позитивные поведенческие акты (человек улыбается, приосанивается). Когда же он не подозревает, что на него нацелен фотоаппарат или просто чей-то взгляд, ему не приходит в голову совершать такого рода самонастройку, являющуюся неотъемлемым компонентом социального взаимодействия. «Скрытая камера» представляет наше поведение освобожденным от неизбежной в присутствии наблюдателя реактивности. (Впрочем, сказанное не относится к случаям, когда для того, чтобы создать необходимый социальный контекст или побудить «подопытного» к действию, Фант вводит в ситуацию помощника.)

Фант утверждает, что «Скрытая камера» застает человека в «акте бытия самим собой». Однако точнее было бы сказать, что она застает его действующим в полной уверенности в том, что за ним не наблюдают, или, по крайней мере, в том, что его поведение не документируется для последующего рассматривания кем-то другим.

И последний момент, заслуживающий восхищения со стороны социологов и социальных психологов, — воистину неистощимая изобретательность Фанта: такси, разъезжающееся на две части; водители припарковывающие автомобили среди деревьев парка, официантка из дешевой закусочной, рвущаяся на сцену бродвейского театра, говоря, что принесла яблочный пирог, якобы заказанный кем-то из хорис-

тов; люди, внезапно обнаруживающие, что стоят на сцене в разгар театрального представления; исчезающие стены; говорящие почтовые ящики и т. д. и т. п. Потрясающее разнообразие и неожиданность ситуаций не может не впечатлять. Хотя социологическая теория как таковая Фанта не интересует, отснятые им эпизоды свидетельствуют об острой (пусть и не артикулированной) социологической интуиции, о глубоком понимании сути процессов, участвующих в формировании поведения в социальном контексте.

Но «Скрытая камера» — это не социология и не социальная психология, и возможность широкого использования ее материалов в научных целях — весьма проблематична. Прежде чем мы рассмотрим, что этому препятствует, укажем наиболее очевидные различия между «Скрытой камерой» и научным исследованием. В первую очередь это касается их институциональных рамок. «Скрытая камера» — это коммерческое развлекательное шоу. Первоочередная задача продюсера — отснять материал, который может быть куплен телевещательной компанией или оплачен спонсором. «Продаваемость» материала прямо пропорциональна его способности привлечь и удержать широкую зрительскую аудиторию. Так что в рамках этой системы ценностей коммерческий потенциал эпизода — решающий критерий его качества. Фант совершает свои исследовательские вылазки по вполне меркантильным соображениям, и ценность каждого отснятого им эпизода может быть выражена в долларово-центовом эквиваленте. Ограниченность научной ценности материалов «Скрытой камеры» коренится в коммерчески-развлекательном характере программы.

Другой не менее очевидный момент — неадекватность выборки. Нет никакой гарантии, что снятое поведение типично. У нас есть все основания полагать, что принципы отбора, используемые в «Скрытой камере», преследуют все ту же цель — достижение максимальной зрелищности. Фант сам указывает, что нередко соотношение количества отснятых эпизодов и эпизодов, попадающих в окончательный вариант программы, составляет 100/1; таким образом, даже когда нам показан целый ряд респондентов, мы не можем быть уверены в том, что люди, которых мы видим на экране, демонстрируют нам в высшей степени характерные наборы поведенческих реакций.

Возьмем, например, такую ситуацию: рассыльный с бумажным пакетом в руках заходит в гостиничный номер и видит человека (Фанта), связанного по рукам и ногам, с кляпом во рту. Молодой человек спрашивает «пострадавшего», не заказывал ли он гамбургер, и, видя, что тот отрицательно мотает головой, спешно ретируется. Спору нет, ситуация прекомичная. Но насколько типично такое поведение? Да, этот конкретный рассыльный ушел с места происшествия, но ведь мы не знаем, сколько молодых людей с гамбургерами было до него. Весьма вероятно, что в большинстве случаев жертву развязывали и предлагали помощь. Но, конечно, это не так смешно, и потому подобные эпизоды едва ли могли попасть в архив программы. Мы не можем судить ни о широте спектра реакций, продемонстрированных в каждой из данных ситуаций, ни о центральной тенденции. Мы видим, что некоторое поведение возможно, но нам ничего неизвестно ни о его причинах, ни о степени его вероятности.

Кроме того, мы видим лишь те фрагменты поведения рассыльного, которые производят максимальный юмористический эффект. Дальнейшее развитие событий

нам не показано, а ведь именно это могло бы оказаться решающим для установления действительного смысла наблюдаемого поведения. Мы не располагаем ни малейшей информацией о том, действительно ли этот конкретный рассыльный просто поспешил убраться подобру-поздорову, бросив беднягу-пострадавшего на произвол судьбы, или же, расценив ситуацию как угрожающую, побежал вызывать полицию. Последнее допущение предполагает совершенно иную интерпретацию поведения рассыльного.

«Скрытая камера» отличается от научного эксперимента в еще одном, чрезвычайно важном отношении. Экспериментальное исследование, как правило, проводится с учетом и в продолжение уже проделанной кем-то работы и оценивается по значительности вклада в кумулятивное развитие некоторой дисциплины. Фант не оценивает свои эпизоды по этому критерию. У него на первом месте стоит новизна, непохожесть очередного эпизода на снятые и показанные прежде, их развлекательность, забавность. И потому, хотя появляется все новый и новый материал, он не аккумулируется в каком-либо четко обозначенном направлении. Таким образом, «Скрытая камера» есть коммерческое шоу, предлагающее новизну, но не прогресс.

«Скрытая камера», так же как экспериментальная социальная психология, подразумевает наблюдение за поведением в сконструированной ситуации. Но социальные психологи прибегают к экспериментальной вариации, т. е. к систематическому изменению различных аспектов ситуации, с целью выявления причин наблюдаемого поведения. Кроме того, эксперимент обязательно подразумевает точность и контролируемость. Каждый испытуемый должен сталкиваться с одним и тем же стимулом. И у стимула и у реакции должен быть какой-либо общий аспект, подлежащий спецификации и измерению. Кто-то может возразить, что квантификация экспериментальной социальной психологии ведет к обеднению сложной картины человеческого поведения. Но каким бы живым и непосредственным ни казалось нам поведение людей в кадре, мы не можем претендовать на понимание его смысла и значения в отсутствие хоть какой-то интерпретационной модели. Мы остаемся с кучей сырого материала, который может позабавить нас, но ничего не объясняет и сам остается необъясненным.

Подытоживая, можно сказать, что материалы «Скрытой камеры» важны разве что в плане постановки вопросов о человеческом поведении. Но поскольку эти вопросы, как правило, относящиеся к разряду «а что будет, если...», не подчинены единой логике, на внятные ответы рассчитывать не приходится. Они задаются не для того, чтобы выстроить систему причинных объяснений, а для забавы. Отсутствие концептуальной дисциплины при постановке вопросов естественно дополнено полным отсутствием системы при документировании эмпирических результатов; поведенческие реакции, которые мы видим на экране, вполне могут оказаться нерепрезентативными, поскольку критерием их отбора служит зрелищность, а не показательность. Этот материал не может рассматриваться даже как сводка эмпирических результатов, так как из всего континуума поведенческих реакций объекта наблюдения не отобраны компоненты, представляющие научный интерес. Поскольку последовательность и содержание эпизодов передачи обусловлены не корпусом внятно сформулированных проблем, у нас нет никаких критериев для отделения сущностных вопросов от малозначимых или для абстрагирования от нерелевантных параметров наблюдаемой поведенческой реакции. Для продюсера «Скры-

той камеры» подобная сциентистская критика, конечно же, вполне безразлична, поскольку его цель — развлекать, а не поставлять информацию.

Давайте посмотрим, какими средствами достигается эта цель. Одной из важнейших предпосылок возникновения смеховой реакции является испытываемое зрителями чувство относительного превосходства над человеком, которого они видят на экране. Зрители выступают в роли соучастников ведущего и, находясь в привилегированном положении полной осведомленности, не столько сопереживают смущенной или поставленной в тупик жертве, сколько потешаются над ней.

Уже заставка программы настраивает зрителя на самый несерьезный лад. Начинается шоу, и теперь ведущий инструктирует зрителей, указывая им, на какие моменты следует обратить особое внимание, а его шутливые комментарии подготавливают нас к тому, что вот-вот мы увидим нечто очень забавное. Чтобы зрители особенно не задумывались над происходящим, а просто смеялись, на протяжении всей передачи не смолкает дружный закадровый хохот, который также не слишком способствует возникновению сочувствия или симпатии к персонажу.

Кроме того, зрители имеют возможность видеть такое, чего в повседневной жизни, так просто, без вмешательства в ее нормальное течение, не увидишь. Хотя и сами ситуации, и поведение вовлеченных в них людей, мягко говоря, не лишены странности, они тем не менее не выходят за пределы человеческого понимания. Кроме того, для правильного понимания реакций героя того или иного эпизода зрители получают некоторые подсказки, которые помогают увидеть ситуацию с точки зрения действующего лица. «Скрытая камера» всемерно помогает зрителям поставить себя его место: они знают, что он в данный момент думает, и они смеются потому, что они могут видеть, как его способ мышления может привести к неэффективному или нелепому поведению. Это поведение скорее смешно, нежели непонятно или необъяснимо, как раз потому, что зрителю дана возможность проникнуть в суть феноменологии человека, являющегося объектом наблюдения, и понять, что бестолковость его поведения есть скорее продукт необъяснимости ситуации, чем иррациональности со стороны субъекта.

Эта методика позволяет сделать зримыми субъективные феноменологические процессы, что делает ее привлекательным инструментом для теоретиков феноменологического толка. Доказательства гарфинкелевского типа, теснейшим образом связанные с этнометодологией, являются ближайшим аналогом эпизодов «Скрытой камеры». Как у этнометодологов, так и у сценаристов «Скрытой камеры» поведенческие акты даются с точки зрения субъекта действия, вписаны в перспективу его восприятия ситуации. И в том и в другом случае ожидается, что он всеми силами будет искать рациональное объяснение для беспрецедентных и даже абсурдных обстоятельств и реагировать на них исходя из того, какие смыслы ему удастся в них «вчитать». Так что, почему бы не предположить, что «Скрытая камера», культурный феномен с тридцатилетним стажем, вполне могла оказать мощное стимулирующее влияние на становление этнометодологической мысли. В «Скрытой камере» мы вновь и вновь находим наглядные подтверждения этнометодологического тезиса о том, что люди постоянно высматривают в изменчивом потоке повседневной жизни привычные смыслы, причем даже тогда, когда для этого нет никаких оснований. И смеемся мы как раз над тщетными попытками человека найти рациональное объяснение ситуации, которая сконструирована именно таким образом, чтобы все его старания оказались напрасными.

Во многом комический эффект эпизодов «Скрытой камеры» обусловлен тем впечатлением, что люди, которых мы видим, в своих действиях скованы небходимостью показывать себя «настоящих». Механизмы самопрезентации наблюдаемого лица затруднен неполнотой понимания наличной ситуации. Зрители видят его тщетные попытки сохранить «Я» в отсутствие полноты понимания. Попытки сохранить адекватное «Я» оказываются бесплодными по самым разным причинам. Один из аспектов адекватной самопрезентации — это адекватная реакция на среду, но что будет адекватной реакцией на говорящий почтовый ящик? В другом случае человек пытается скрыть свою (как ему кажется, персональную) неспособность выполнить некоторое действие. (В одном из выпусков передачи человек пытается скрыть свою неспособность распечатать пакетик с сахаром, в то время как зрители знают, что этот пакетик и не может быть распечатан.)

Люди выглядят глупо, когда без особых причин теряют самообладание во вполне нормальной ситуации, но точно так же человека можно изобразить глупцом, показав, как он пытается сохранить самообладание в ситуации абсолютно идиотской. В стабильном, повседневном опыте наша самопрезентация поддерживается за счет использования привычных стереотипных форм поведения; в экстраординарных обстоятельствах, предлагаемых «Скрытой камерой», зрители видят людей, активно структурирующих свое «Я» в ситуации, которая, мягко говоря, не благоприятствует этому. «Скрытая камера» вновь и вновь убеждает нас в том, что люди с изрядной долей наивности и простодушия полагаются на привычные поведенческие клише даже оказываясь в абсурдной ситуации.

Рассматривая «Скрытую камеру» как культурный феномен, мы можем задаться такими, например, вопросами: как «Скрытая камера» вписана в общекультурный контекст? как она взаимосвязана с другими культурными формами? является ли она абсолютно новой формой деятельности или ее появление подготовлено какими-то более ранними прецедентами?

Дух «Скрытой камеры» — это дух розыгрыша, первоапрельской шутки. Возьмем архетипическую форму такого розыгрыша: человек идет по улице и видит лежащий на тротуаре кошелек. Оглянувшись по сторонам, человек наклоняется, чтобы поднять его, но в самый последний момент кошелек выпрыгивает у него из-под руки. Человек очень удивлен, но через миг понимает, что его одурачили, — кошелек привязан к леске. Если розыгрыш происходит 1 апреля, шутники, как правило, незамедлительно оповещают простака об истинном смысле происходящего, провозглашая его «апрельским дураком», а он, в свою очередь, должен показать, что у него все в порядке с чувством юмора. В результате проделка получает культурную легитимность, а потенциальная враждебность реакции жертвы розыгрыша нейтрализуется.

Программа Фанта — это 1 апреля круглый год. Вместо фразы «апрельский дурак» в конце каждого эпизода Фант говорит: «Улыбнитесь, вы попали в “Скрытую камеру”». Слыша эти слова, жертва розыгрыша страшно удивляется и, прежде чем соответствующим образом среагировать на такую интерпретацию, ищет глазами камеру. Действительно, указание местоположения скрытой камеры, удостоверяющее, что человек действительно был снят на пленку, стало обязательным элементом ритуала программы. Внезапно все нелепые и даже немыслимые события, предшествовавшие этим словам, получают рациональное объяснение. Жертва розыгрыша вздыхает с облегчением — оказывается, идиотская ситуация, с которой он так

долго и тщетно пытался совладать, не что иное, как один большой розыгрыш. Недоумение и замешательство неожиданно кристаллизуются в прозрачную интерпретацию. Ставшая общеизвестной формула «Улыбнитесь, вы попали в “Скрытую камеру”» придает смысл и легитимность предшествующим событиям.

В эстетическом плане программа «Скрытая камера» переводит первоапрельский розыгрыш в разряд крупнобюджетных, технологически изощренных и восхитительно остроумных шоу. Что ни говори, просить шофера такси ехать за машиной, которая затем внезапно разъезжается на две половины — это пример розыгрыша высочайшего класса.

Итак, успех «Скрытой камеры» не в последнюю очередь обусловлен тем, что она представляет собой расширенный вариант одной из традиционных форм юмора.

Однако первоапрельский розыгрыш — не единственный культурный прототип «Скрытой камеры». Западному обществу известны и другие формы увеселительных зрелищ, в которых все строится на наблюдении за спонтанными реакциями человека, поставленного в непривычную и непредсказуемую ситуацию. Бои гладиаторов или, более извращенный вариант, кровавые поединки человека с крупными хищниками привлекали огромное количество публики. Ни ранних христиан, выходивших на арену римского Колизея, ни современных американцев, попадающих в объектив «Скрытой камеры», никто не спрашивал, хотят ли они этого. Однако, в отличие от древнеримских импрессарио, создатели «Скрытой камеры» неукоснительно соблюдают четко прописанные и гарантированные законодательством права личности. Став участником «Скрытой камеры», человек может испытать смущение, недоумение, тревогу, но все это — кратковременные эмоциональные состояния, и когда породившая их ситуация исчерпывается, они исчезают, — последствия, мягко говоря, не столь серьезные, как гибель в когтях разъяренного льва.

У древнеримских коллег Аллена Фанта не было необходимости задумываться о правах человека: публика на трибунах и гладиаторы на арене имели совершенно различный юридический статус. Христиане, военнопленные и т. д. были заведомо лишены тех прав и привилегий, которыми пользовались граждане Рима. Но, как бы то ни было, и в том и в другом случае публика с интересом наблюдает за попытками человека, силящегося совладать с неординарными и совершенно непредсказуемыми обстоятельствами. «Скрытая камера» возрождает дух римской арены, впрочем, существенно ограниченный нормами эгалитарной политической культуры и лишенный карательной направленности Колизея. В «Скрытой камере» принципиальное равноправие зрителей и исполнителей создает особый драматургический эффект, облегчающий их взаимное отождествление.

«Скрытая камера» неразрывно связана с породившей ее культурой. Многие эпизоды программы рассчитаны на отчетливое понимание специфически американских культурных норм и вызывают смех за счет нарушения соответствующих культурных ожиданий. Юмор «Скрытой камеры» наиболее успешно «выстреливает» именно в том культурном контексте, в котором и в расчете на который он был порожден. Например, в одном из эпизодов рабочий входит в кабинет врача для прохождения медосмотра. Врачом оказывается весьма привлекательная особа женского пола. Когда врач просит мужчину раздеться, он испытывает сильное смущение. Зрители прыскают со смеху — ситуация, действительно, крайне неловкая. Ясно, что подобная реакция может наблюдаться только в таком обществе, где женщина-

врач, проводящая медицинский осмотр мужчины, — явление нетипичное. В других современных странах, например скандинавских или в СССР, подобная реакция стыда и неловкости едва ли возникла бы. Поэтому не удивительно, что некоторые эпизоды «Скрытой камеры», принятые «на ура» в Америке, за границей были встречены недоумением.

И социальные науки, и «Скрытая камера», азартно кромсающие социальную реальность, а затем наблюдающие, как это отразится на поведении людей, проявляют непочтительность к существующему общественному порядку, и тем самым — могут сказать некоторые читатели — вносят свой вклад в усиление аналитических, дезинтегративных тенденций современной жизни. Но, по крайней мере для «Скрытой камеры», существуют четкие границы допустимой бесцеремонности. Фант внимательно следит за тем, чтобы ни в характере ситуаций, ни в личности тех, кто в них участвует, не содержалось ничего, что могло бы оскорбить чувства какой-то части американского населения: «...мы из кожи вон лезем, чтобы, не дай бог, как-нибудь не задеть немощных или неимущих представителей чернокожего населения... если человек выглядит слишком озлобленным, слишком недалеким или слишком дядюшкой томом, я просто не допускаю его в кадр». Более того, хотя Фант и не относится к соблюдению обыденных условностей как чему-то святому, однако некоторые стороны социальной жизни обладают своеобразным иммунитетом, предохраняющим их от нескромного взгляда «Скрытой камеры». Например, за все время существования передачи в ней ни разу не появлялось эпизода с реальными похоронами или свадьбой, хотя ситуация бракосочетания обладает огромным юмористическим потенциалом. Вероятно, попытка сделать поводом для шутки столь ответственный момент жизни может быть воспринята как вероломное покушение на специфические привилегии молодоженов. Воздерживаясь от вмешательств в какие-то сферы жизни, «Скрытая камера» указывает нам, где расположены сакральные зоны культуры. Так же как первоапрельский розыгрыш, она шутливо поддразнивает культуру, не покушаясь на ее святыни.

И наконец, как указывает само название программы, «Скрытая камера» всецело зависит от технической культуры западного общества, и особенно от средств аудиовидеозаписи. В прошлом веке подобное предприятие было бы неосуществимо. В лучшем случае можно было, прибегнув к услугам актеров, воссоздать на сцене реальную жизненную ситуацию, действительные участники которой полагали, что их деяния остались в тайне (подобно тому, как Гамлет воссоздает обстоятельства отравления своего отца). Но это лишь слабое подобие детальной кинодокументальной записи поведения человека, действующего в полной уверенности, что все его действия эфемерны и ненаблюдаемы.

22

Размышления о новостях

Позвольте признаться сразу: новости — мой наркотик. Едва проснувшись, я включаю программу «Сегодня», чтобы узнать, что произошло в мире за ночь. В электричке по дороге на работу я внимательно просматриваю «Нью-Йорк Таймс» и с головой ухожу в истории о землетрясениях, дипломатии и экономике. Я читаю газету с тем же благоговением, с каким мои предки читали свои молитвенники. Священный ритуал приобщения к новостям имеет свое вечернее продолжение. Мой рабочий день строго нормирован, так как я обязан попасть домой к программе Уолтера Кронкайта. Мои дети понимают, что мое медитативное сосредоточение на образе Уолтера Кронкайта — это некое серьезное занятие, которое нельзя прерывать по случайным и незначительным поводам.

Но что же, собственно, происходит, когда я, как и миллионы других людей, жадно просматриваю газеты, не могу оторваться от экрана телевизора, впитываю новости из множества окружающих нас журналов? Есть ли в этом смысл? Что такое новости и почему они занимают столь важное место в жизни множества людей?

Давайте исходить из простого определения: новости — это информация о событиях, которые происходят за пределами нашего непосредственного опыта. В этом смысле новости всегда были частью повседневной жизни человека. В своей изначальной форме они существовали как сообщение, доставленное путешественником или — в древние времена — каким-либо членом племени, который побывал в незнакомых ранее местах и обнаружил воду, дичь или признаки близости неприятеля. Польза такой информации самоочевидна. Новости — социальный механизм, который позволяет нашему зрению и слуху охватывать намного более широкую панораму событий. Знание о событиях, происходящих далеко от нас, позволяет подготовиться к ним и соответствующим образом отреагировать. Это классическая функция новостей.

Новости суть сознание общества. Это средство, с помощью которого осмысляются события, происходящие в общественном организме. И знаменательно, что режимы, которые мы называем *репрессивными*, имеют тенденцию проявлять те же особенности, что и репрессивные личности: они не могут или не хотят допускать в сферу своего сознания конфликтную информацию. Это происходит из-за глубинного чувства собственного бессилия перед проблемами, которыми чревата новая информация. Цензура запретной информации не уничтожает ее, но загоняет вглубь, превращает ее в гнойник, который невозможно вскрыть рациональными средствами.

Совершенно неизбежно и то, что новости контролируются господствующими в обществе политическими силами. В тоталитарных государствах правительство пытается создать такой образ мира, а также такой образ событий, которые показывали бы власть в наиболее выгодном для него свете. Демократизация новостей, которая идет рука об руку с рассредоточением политической власти, является сравнительно недавним завоеванием, устойчивость которого нельзя переоценивать. Демократии гораздо лучше приспособлены к столкновению с реальностью, чем тоталитарные режимы. Последние создают миф о собственном всемогуществе и пугаются даже сообщений о таких событиях, которые они просто не могут контролировать. Не случайно поэтому советская пресса ничего не сообщает об авиакатастрофах и замалчиваются даже такие природные бедствия, как землетрясения. Вероятно, это обусловлено глубинным ощущением собственной политической неполноценности — как будто подобные происшествия способны каким-то образом негативно характеризовать существующий режим.

Проблема для любого общества состоит не в том, будут передавать новости или нет. Важно, кто получит к ним доступ. Любая политическая система может быть охарактеризована тем, какая часть информации, принадлежащей государству, становится достоянием общества, а какая часть скрывается. Вот почему рост секретных информационных агентств, таких как ЦРУ, представляет опасность для демократии. Создается впечатление, что наше правительство хочет придерживать часть информации для внутреннего использования.

Если углубиться в историю, можно увидеть, что новости (в их современной форме) тесно связаны с подъемом экономики, в частности с присущими капитализму ростом эксплуатации и повышенной степенью риска. Для негоцианта XIX века новости означали получение сведений о его корабле, о ресурсах, которые можно использовать, о способах сократить риск, неизбежный для предпринимателя; ему нужно было собрать как можно более полную информацию и иметь ее раньше соперников. Агентства новостей, например «Рейтер», возникли, чтобы служить бизнесу и интересам инвесторов, обнаруживших, что первым шагом к финансовому успеху является быстрое получение информации.

В цивилизации, где всякая деятельность должна приносить прибыль, — например, в нашей собственной цивилизации — новости становятся продуктом, который необходимо произвести и доставить потребителю. Так развилась крупномасштабная индустрия по производству и потреблению информации. Мы заглатываем новости с той же неутолимой алчностью, которая заставляет нас приобретать разнообразные изделия нашей коммерческой цивилизации.

При таких обстоятельствах возникает тенденция к вырождению жанра новостей. Новости больше не выполняют свою исконную функцию — предоставлять информацию, на основании которой можно действовать и даже создавать мысленный образ большого мира. Они служат, главным образом, для развлечения. Занимательные истории о землетрясениях, политических убийствах, жестоких схватках на выборах — вот главный материал, на основе которого создается драма или мелодрама. К нашему удовольствию, мы имеем способность удовлетворять свою страсть к триллерам, любовным историям или загадочным убийствам под прикрытием внешне пристойного занятия. Ну как же, ведь все образованные люди просто обязаны знать, что происходит в мире. А если происходящее в мире зачастую пуга-

ет или возбуждает, так тем лучше. Еще одним признаком вырождения новостей является их усиливающаяся ритуализация. Содержание информации начинает подчиняться форме, в которой она преподносится. Выпуски новостей передаются каждый вечер — независимо от того, несут ли они жизненно важную информацию. В самом деле, задача программы новостей заключается в том, чтобы создать достаточное количество сообщений и заполнить ими определенный промежуток времени. Временной промежуток становится определяющим фактором, рамкой, в которую нужно уместить сообщения о реальных событиях. Как и при любом другом ритуале, форма сохраняется и в том случае, когда теряется значимое содержание.

Те сообщества, чье выживание и благополучие сильнее зависят от событий в других странах, будут в большей степени чувствительны к ним. Например, израильтяне, считающие, что жизнь их государства зависит от непредвиденных обстоятельств, являются одним из «новостеозабоченных» народов. В периоды кризисов переносные радиоприемники в автобусах и на рынках включаются на полную громкость. Вообще говоря, евреи почувствовали необходимость постоянно настраиваться на новости из дальних мест по причине отсутствия безопасности в собственной стране. Любое событие, независимо от его удаленности, — даже фарсовый путч в Мюнхене под предводительством какого-нибудь обойщика — может превратиться в реальную угрозу. Поэтому непрерывное отслеживание событий стало чем-то почти инстинктивным.

Как я уже говорил, новости для меня — нечто вроде наркотика, и моя «новостезависимость» такова, что я получаю тем больший кайф, чем дальше отстоят от моей собственной жизни и личного опыта события, о которых я узнаю. Предпочтение я отдаю международным новостям, затем по степени значимости следуют внутренние новости моей страны и, наконец, в последнюю очередь — местная хроника. Мне интереснее читать о студенческих волнениях в Париже, чем об убийстве в моем собственном квартале. Те программы новостей, которые предлагают стандартный набор пожаров и местных преступлений, мне кажутся особенно скучными. И это парадоксально. Безусловно, криминогенная обстановка в городе, где я живу, для меня лично имеет бо́льшие последствия, чем результаты выборов в Уругвае. Конечно, иной раз я спрашиваю себя, а так ли уж жизненно необходимо для меня знание о беспорядках в Заире или о крушении поезда в Швеции? Абсолютная независимость моей жизни от новостей особенно ярко обнаружилась тогда, когда моя семья вернулась домой из многонедельного отпуска. Его мы провели без всякого контакта со средствами массовой информации. По обыкновению я бегло просмотрел стопу скопившихся газет и не мог не заметить, насколько все происшедшее для меня безразлично. Причем из всех новостей наименьшее впечатление произвели те самые международные новости, которые так сильно привлекают мое внимание в течение обычной рабочей недели.

Откуда берется этот интерес к далеким от моей жизни событиям? Почему, чем больше касается происходящее меня самого, тем менее оно интересно? Возможно, в основе этого лежит романтическая тяга к дальним странам, интерес к экзотике. Этот романтический импульс — реакция из недовольства обыденностью и скукой повседневной жизни. События и страны, описываемые в новостях, находятся далеко, поэтому наше воображение с большей готовностью останавливается на них. Кроме того, интерес к новостям постоянно поддерживает «космополитический»

статус, характерный для современного человека, желание охватить не только непосредственное окружение, но и «большой» мир, простирающийся за его пределами. Таким образом, это противоположно «провинциализму», который являлся отличительной чертой патриархального образа жизни в сельской местности и малых городах.

Поскольку я живу в современном мире, он формирует меня. Я не могу не быть втянутым в сферу его влияния и не испытывать на себе воздействия наших великих общественных институтов. «Нью-Йорк Таймс», «Си-би-эс» и «Ньюсуик» пристрастили меня к новостям, как к наркотику. В каждодневной жизни я, в конце концов, пришел к той мысли, что если «Нью-Йорк Таймс» помещает статью на первой полосе, то она заслуживает моего внимания. Я просто обязан знать, что происходит. Но иногда, в минуты спокойного размышления, какой-то голос спрашивает меня: «Если бы новости исчезли, разве мир стал от этого сколько-нибудь хуже?»

23

Сираноиды

Начиная с 1977 года я занимался изучением сираноидов. *Сираноиды* — это люди, которые высказывают мысли, не являющиеся порождением их собственной центральной нервной системы; или, выражаясь точнее, произносимые ими слова возникают в головах других людей и передаются ими сираноиду посредством радиотрансляции. Сираноид принимает эти слова с помощью крошечного радиоприемника, к которому подсоединен миниатюрный наушник, спрятанный в его (сираноида) ухе.

Сираноиды производят впечатление людей, принимающих участие в обычном разговоре, однако на самом деле они заняты чем-то совершенно иным: они лишь слово в слово повторяют то, что передается им по радио. Какое бы слово ни изрек сираноид, оно не принадлежит ему самому и в этом смысле не является подлинным. Сираноиды лишь озвучивают речь своих «подсказчиков», которые, подобно Фрэнку Моргану из «Волшебника страны Оз», располагаются в соседней комнате и торопливо наговаривают в микрофон свои слова, внимательно вслушиваясь в беседу, чтобы вовремя подать сираноиду соответствующую реплику.

Перед тем как приступить к делу, неплохо будет уточнить нашу терминологию. Во-первых, договоримся называть человека, от которого исходит речь, *источником*. Человек, передающий эти высказывания третьему лицу, именуется *сираноидом*. И наконец, само это третье лицо, для которого предназначается высказывание, может быть названо *слушателем* или же *интерактантом*.

Для чего вообще понадобилось изучать сираноидов? Сама эта идея первоначально возникла при обдумывании некоего вымышленного мира, в котором мысли одного человека озвучиваются устами другого. Каковы были бы главные социально-психологические характеристики жизни в таком гипотетическом мире? Если самому подсказчику (источнику) последствия подобного разговора ничем непосредственно не грозят, не ослабит ли это обстоятельство его контроль над своими высказываниями? Что могут дать такие исследования для понимания проблемы ответственности, а также для изучения вопросов, связанных с восприятием человеком другого индивида? Исполнима ли технически подобная процедура? Каким образом следует проводить эксперимент?

Наши исследования показали, что хотя разные люди в различной степени обладают способностью повторять чужую речь, многие испытуемые в роли сираноида могут делать это чрезвычайно успешно, сокращая промежуток между речью источника и ее воспроизведением до полусекунды и даже менее, зачастую производя при этом впечатление удивительной естественности своей речи. Интерактант (как пра-

вило, ничего не подозревающий человек) разговаривает лишь с сираноидом и не имеет возможности непосредственного контакта с индивидуумом, от лица которого выступает тот, с кем он беседует тет-а-тет.

Само собой разумеется, что сираноид воспринимает лишь один компонент из той информации, которую передает ему источник, а именно — ее словесную составляющую. Облик сираноида, так же как и его личностные характеристики, а именно возраст, пол, раса, не претерпевает изменений. Наши исследования показали, что если даже сираноиды слово в слово повторяют высказывания источника, они сопровождают свою речь присущими именно им эмоциональными и поведенческими реакциями. Более того, некоторые личностные особенности сираноида, такие, например, как возраст, могут продиктовать интерактанту, какой именно тон разговора ему избрать. Однако об этом чуть позже.

С сиранометодиками связано несколько исследовательских направлений. Для обеспечения связи в учебных и терапевтических целях Д. А. Гордон изобрел в 1973 году беспроволочного «ушного жучка», и с использованием этой аппаратуры был проведен целый ряд опытов. От проведенных мною экспериментов они отличаются весьма существенным образом: в них «ушной жучок» никогда не использовался в сираноидальном плане. Сообщения, передаваемые врачом-наставником, были абсолютно не связанными между собой (фрагментарными) и предназначались лишь для того, чтобы корректировать поведение стажеров, но не их речь. Речь наставника предназначена только для практиканта, в то время как в опытах с сираноидами источник высказывает свое мнение чужими устами. Эта особенность придает экспериментам с применением сиранометодик весьма специфический характер.

Еще одно направление подобного рода исследований связано с экспериментальной лингвистикой. Точные измерения промежутков времени, которые необходимы для повторения сказанного другими людьми, были проведены У. Марслен-Уилсоном в 1973 году. Для того чтобы перейти от простого анализа временных пауз между речью источника и речью реципиента к экспериментам с сираноидами, потребовалось концептуально изменить направленность опытов, обеспечив такую ситуацию, при которой на слова, звучащие лишь эхом, реагирует другой человек.

И наконец, уже после того, как мои изыскания продолжались в течение нескольких лет, о подобного рода опытах было сообщено в публикации Р. Швицгебеля и Р. Тэйлора (1980). И эти ученые, и я работали совершенно независимо друг от друга вплоть до 1980 года, когда Щвицгебель написал мне письмо в связи со статьей о своей работе, которая попалась ему на глаза.

НЕКОТОРЫЕ ОТКРЫТИЯ

Как же ведет себя сираноид и как он выглядит в глазах окружающих? Для непосвященного, беседующего с сираноидом, в поведении человека, выступающего в его роли, нет ничего необычного, — он (или она) выглядит совершенно естественно. Возможно, одной из самых замечательных находок, к которым привели наши эксперименты, было открытие того, что люди могут взаимодействовать с сираноидом, участвуя в обмене мнениями (зондируя собеседника и задавая ему каверзные вопросы) на протяжении двадцати и более минут, оставаясь при этом в полном убежде-

нии, что беседа носила вполне обычный характер. Более того, и по окончании встречи их не покидает уверенность, что им довелось пообщаться с абсолютно нормальным, ничем не стесненным в своих действиях человеком.

То обстоятельство, что буквально все сказанное собеседником возникло в мозгу какого-то постороннего источника, что сираноид просто механически повторял услышанное им по радио, попросту ускользает от непосвященного интерактанта. Мы называем этот эффект «сираноидальной иллюзией», иллюзией того, что человек имеет дело со вполне самостоятельной и независимой личностью, тогда как дело обстоит совершенно иначе. Иллюзия эта обусловлена тремя факторами: во-первых, непосвященный интерактант глубоко убежден в том, что слова человека, с которым он говорит, являются продуктом собственной мыслительной деятельности собеседника. Во-вторых, возникновению этой иллюзии способствует то, что человек обладает свойством повторять чужие слова с той долей убедительности, которая создает впечатление непринужденности и органичности его поведения. До экспериментального исследования вопроса мы даже не предполагали, что такое возможно.

В-третьих, расхождение между вербальным и невербальным поведением человека не настолько ярко выражено, чтобы разрушить иллюзию естественности.

В ряде опытов мы попытались выявить глубину подобной иллюзии. В этих опытах приняли участие двадцать «наивных» испытуемых. Они были набраны из числа добровольцев, откликнувшихся на объявление, помещенное в газете, и изъявивших желание принять участие в исследованиях проблем личностного восприятия.

Двадцати испытуемым было предложено проинтервьюировать незнакомого человека, который был сираноидом, о чем они не подозревали. В беседе, пользуясь вопросником, они должны были коснуться вопросов как личного, так и политического характера (преимущественно касающихся ядерного разоружения). Испытуемые могли задавать, по собственному желанию, и дополнительные вопросы. В роли источника-подсказчика выступал один и тот же пятидесятилетний профессор, находившийся в соседней комнате.

В эксперименте были заняты четверо сираноидов: Кен — 16-летний чернокожий студент высшей школы; Джей — 16-летний студент института; Кристина — 22-летняя выпускница института и Стюарт — 32-летний белый студент-дипломник. Каждый испытуемый беседовал с одним из сираноидов. По завершении беседы к испытуемым обращались с просьбой: «Опишите, пожалуйста, человека, с которым вы только что разговаривали, обратив внимание на такие его черты, как зрелость, уравновешенность, сообразительность, обаятельность и искренность».

Вот некоторые из полученных нами письменных характеристик.

33-летний мужчина — о Кристине:

> Я думаю, что все ее ответы в высшей степени отличаются честностью и искренностью. Несмотря на некоторую нервозность, проявленную поначалу, в процессе разговора она держалась вполне спокойно. Она показалось мне довольно умной, признавала свои ошибки и всегда была откровенной в своих высказываниях.

33-летняя женщина — о той же Кристине:

> Кристина — очень симпатичная женщина. Она спокойна, сообразительна, симпатична и искренна. Она чувствует пульс нашего времени, весьма эрудирована и может принести много пользы людям.

43-летняя женщина-администратор была совершенно очарована Джеем, 16-летним корейцем-сираноидом. Их беседа приобрела настолько широкий характер, что испытуемая даже начала обсуждать с ним свои супружеские проблемы. Она охарактеризовала Джея таким образом:

> Он очень обаятелен, открыт в общении, проявил заинтересованность как в отношении задаваемых вопросов, так и в отношении самого интервьюера, и показал твердые, устоявшиеся мнения и знание обсуждаемых тем. Он продемонстрировал высокую степень личностной зрелости и уравновешенности и даже отважился на то, что на протяжении всего разговора ни разу не прятал глаз. Мне показалось, что он был абсолютно искренен.

Помимо всего прочего, испытуемых просили оценить сираноидов по предложенным шкалам личностных черт и указать свое согласие или несогласие с нижеследующими утверждениями, начинавшимися с фразы: «Человек, которого я интервьюировал...

— находился в абсолютно нормальном состоянии;
— находился под влиянием алкоголя или наркотиков;
— делал странные гримасы и жесты во время беседы;
— говорил, получая радиосообщения, и повторял их мне».

Ни один из испытуемых не принял последнего предположения.

По окончании опыта испытуемые были проинформированы экспериментатором об истинном положении дел, причем пояснения зачастую подкреплялись предъявлением радиоприемника и передатчика, а также демонстрацией всего процесса взаимодействия.

В результате люди, которые только что вели с сираноидами интересную доверительную беседу, выглядели совершенно ошеломленными, если не сказать поверженными в состояние полной прострации.

Обаяние человека, с которым они откровенничали, состояло из некоей смеси слов, принадлежащих источнику, и особенностей темперамента и других индивидуальных черт, свойственных сираноиду. Эта «личность» представляла собою некое синтетическое образование, возникавшее в ходе эксперимента, и не имела самостоятельного существования помимо того гибрида, который возникал во время проведения опыта.

АНОМАЛИИ

Богатейшие возможности экспериментов с сираноидами заключаются в том широком разнообразии, которое способны дать различные сочетания источника и медиума. Ведь источник, обладающий какими угодно характеристиками, может быть соединен со столь же произвольным по своим личностным характеристикам медиумом, т. е. сираноидом. Это обстоятельство позволяет нам создавать крайнее несоответствие между одним и другим. Например, медиум — подросток одиннадцати лет — может иметь в качестве суфлера-подсказчика пятидесятилетнего человека, и наобо-

рот. Каково иметь дело с такой «личностью»? Как будет выглядеть ребенок, озвучивающий речь взрослого человека? Где та грань, до которой могут дойти люди, прежде чем они придут к выводу, что перед ними личность весьма эксцентрическая, имеющая те или иные отклонения или же просто не заслуживающая доверия?

Вопросы, возникающие при этом, имеют немаловажное значение для теории ролевого поведения, — ведь от них зависит наше суждение о степени возможных перемен в манере человека держаться, выражать свою позицию, высказываться при общении с людьми, занимающими совершенно иное по сравнению с ними положение в обществе.

Для того чтобы пролить свет на затронутую проблему, я хотел бы (в пределах, ограниченных объемом этой статьи) описать один из проведенных нами опытов. Нашими сираноидами были в данном случае два мальчика, одиннадцатилетний Джейсон и двенадцатилетний Омри. Выбор пал на них благодаря их прекрасной способности к подражанию. Оба они были учащимися начальной школы и занимались соответственно в шестом и седьмом классах. И тот и другой мечтали об актерской карьере и по выходным дням посещали драмкружок. Оба мальчика были весьма смышлеными и обладали привлекательной внешностью. Со своей ролью сираноидов они справлялись совершенно великолепно, откликаясь на исходящую от источника речь с невероятной быстротой и ловкостью, привнося к тому же в общение свойственный им шарм и очарование детской непосредственности.

Очень жаль, что у нас нет возможности привести здесь видеозаписи их «выступлений» в качестве сираноидов, — это было настоящее шоу! Оба они были настолько убедительны в своей роли самостоятельной, цельной и последовательной личности, что невероятно трудно поверить в то, что их слова были всего лишь эхом речи, исходящей от источника, передающего им свои мысли по радио.

Мы привлекли преподавателей из высших учебных заведений, с тем чтобы образовать специальную группу экспертов для собеседования с каждым подростком и получения «достаточно хорошего представления о том, что он из себя представляет и каковы его познания и суждения». Затем члены этого жюри были проинструктированы в том духе, что детям «можно задавать любые вопросы, которые вы сочтете необходимыми для раскрытия интеллектуальных возможностей каждого мальчика. Ваши вопросы должны затрагивать несколько областей: науку, литературу и, к примеру, текущие события. Попробуйте определить пределы их познаний в каждой из этих областей, чтобы иметь возможность составить мнение об уровне развития того и другого мальчика».

Каждая группа преподавателей должна была проэкзаменовать обоих ребят поочередно. При этом во всех опытах один из мальчиков был сираноидом, второй же был предоставлен себе самому. (Роли менялись со сменой жюри таким образом, чтобы о каждом из них мы могли судить и как о сираноиде, и как о человеке, действующем самостоятельно, на свой страх и риск).

Преподаватели устраивались за небольшим столиком, и каждый мальчик по очереди представал для разговора перед группой экзаменаторов из шести человек. После каждого собеседования педагоги индивидуально заполняли опросные листы, содержащие незаконченные предложения, которые им предстояло дописать, и давали соответствующую оценку тому человеку, которого они только что расспрашивали.

Полученные результаты слишком обширны для того, чтобы можно было изложить их здесь, однако в целом можно утверждать, что оба мальчика были благожелательно восприняты преподавателями. Когда членов жюри просили определить уровень знаний ребят по таким предметам, как английский язык, естествознание, математика, искусство и обществоведение, Джейсон, выступая в роли сираноида, был оценен по каждому из предметов по крайней мере на два класса выше, нежели он заслужил, беседуя без подсказки (то есть четырьмя классами выше реального своего состояния: он учился в шестом классе).

Что касается искусства, Джейсон получил в среднем 12-й класс, в то время как, выступая от своего собственного лица, он достиг всего лишь 8-го класса. По общественным наукам он получил оценки на уровне 9—10-го классов, к вящему удовлетворению «источника», который, как я уже упоминал, был профессором психологии.

В случае с Омри дело обернулось несколько иначе. Выступая от себя лично, этот мальчик произвел на жюри настолько глубокое впечатление, что «источник», несмотря на все его ворчание и пыхтение, оказался не в состоянии сколько-нибудь существенно поднять планку для Омри, когда он предстал в качестве сираноида. Это вовсе не означает, что в данной ситуации Омри не заработал высоких оценок. Сравните несколько отзывов о нем как о сираноиде. 53-летний преподаватель математики пишет:

> Омри — очень способный, четко выражающий свои мысли, весьма неглупый и симпатичный паренек. Он выглядит не по годам развитым. Располагая достаточным временем и получив возможность всесторонне протестировать его, мы с полным основанием могли бы предположить, что перед нами настоящий вундеркинд. Он с большим интересом обсуждал все те темы, которые мы затронули, особенно это касается философии, искусства и науки, в меньшей степени — математики. ... Было очень приятно поговорить с молодым человеком, послушать его высказывания. Его словарный запас ошеломляет своим богатством, — он очень хорош для столь юной особы. Это чрезвычайно импонирующая личность.

56-летний преподаватель библиотечного дела:

> Я ощутил некоторое замешательство уже вскоре после начала беседы. Этот юноша показал столь широкую осведомленность во всех областях жизни — и художественной, и научной, и интеллектуальной — о какой мне остается только мечтать. Он вполне владел всеми вопросами, которые мы обсуждали. Он был спокоен, отличался выразительностью жестов и мимики (руки, лицо). Он был очарователен и в то же время внушал мне какое-то опасение. Я чувствовал, что его самонадеянность была почти безграничной. Он так и подпрыгивал!

65-летний преподаватель изобразительного искусства:

> Мальчик выказал прекрасное развитие и уверенность в себе. Он очень раскован, весьма сообразителен, горяч и искренен, — чрезвычайно привлекательный парень, обладающий большими задатками.

Таким образом, несмотря на все мыслимые различия между особенностями личности 12-летнего подростка и 50-летнего профессора, экзаменаторы оказались в

состоянии интегрировать свойственные каждому из них качества во вполне связный, цельный образ сираноида.

И наконец, преподавательница делопроизводства написала в своем отзыве, что один момент в поведении мальчика несколько насторожил ее: «Он показал себя достаточно уравновешенным, однако в целом, похоже, он относится к людям, которым нравится судить обо всем со своей колокольни. В этом отношении его личность представляется еще не вполне сформировавшейся, недостаточно однородной по степени развития. Если с точки зрения умственных способностей он на высоте, то в эмоциональном плане, на мой взгляд, ему еще предстоит много поработать над собой. Он вполне искренен в том, что говорит, однако мне показалось, что он еще не способен дискутировать достаточно любезно и уважительно по отношению к своему оппоненту...».

И все-таки она сочла необходимым добавить: «По всей вероятности, Омри находится где-то на грани гениальности».

По всем этим высказываниям мы можем судить о том, что сираноид способен производить впечатление некой определенной личности, не говоря уже о том, что он может передавать ту или иную информацию.

Каждый вопросник заканчивался следующей фразой: «Теперь я, наконец, могу сообщить вам, что собеседования, в которых вы принимали сегодня участие, носили весьма необычный характер. Способны ли вы определить, в чем именно заключалась неординарность ситуации?»

Учитель математики, заметивший приспособление в ухе Омри, написал: «Возможно, мальчики не вполне здоровы, страдают какими-то заболеваниями? У одного из них, похоже, был слуховой аппарат».

Но дальше этого предположения никто из преподавателей не пошел. Ни один из них не заподозрил, что тот, с кем они беседовали, не был поистине аутентичной, автономной личностью.

Теперь мне хотелось бы сделать в связи с исследованием, о котором идет речь, несколько замечаний общего характера. Проведенные опыты явились исключительным по своим возможностям средством, позволившим сконцентрироваться на том, каким именно образом человек формирует свои суждения о других людях. Ибо впечатления, вынесенные преподавателями от наших подростков-сираноидов, зависели как от самих педагогов, так и от детей, а также от характера вопросов, — причем не только тех, что прозвучали, но и от тех, что не были заданы.

Учителя по-разному проявили себя в том, как они строили беседу: лучшие из них использовали ответы сираноидов и вели разговор, опираясь на них, а другие, менее гибкие, не выходили за пределы того, что можно было бы ожидать от обычного, среднестатистического подростка.

Кроме того, мы убедились в том, что широко распространенные предубеждения и стереотипы не позволили учителям подойти достаточно близко к тому реальному порогу возможностей, которыми располагал сираноид в отношении определенных тем. В конце концов, приписать доктору философии уровень десятиклассника в том, что касалось общественных дисциплин, — это не делает чести полученной им в Гарварде ученой степени.

Конечно, нередко сами учителя просто не обладали необходимыми знаниями, не имели склонности задавать соответствующие вопросы, а может быть — и намере-

ния выносить достаточно адекватные суждения. Выступая в роли источника, я предполагал, что они расспросят сираноидов о Фрейде, Юнге, Адлере или, по крайней мере, о Дарвине или Витгенштейне, однако же учителя то и дело застревали на каком-то этапе или фрагменте беседы и не углубляли ее содержания.

Таким образом, мы со всей определенностью убедились в том, что впечатления, которые люди выносят от общения с другим человеком, в значительной мере определяются их личным взаимодействием с ним, а именно тем, что они принимают во внимание, а что остается неучтенным. Совершенно недостаточно (а это нередко случается в научных исследованиях, ведущихся в нашей области) описывать испытуемого на основании предвзятого мнения, заранее складывающегося согласно имеющимся стереотипам, всего лишь на том основании, что в реальной жизни люди преимущественно формируют свое суждение о ближнем, отталкиваясь от тех черт его личности, которые раскрыты им и вследствие этого доступны для них.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Описанная нами экспериментальная парадигма обладает множеством интереснейших возможностей для исследования. Например, за одним и тем же сираноидом могут скрываться периодически сменяющие друг друга источники. Вопрос заключается в том, могут ли испытуемые определить, что они имеют дело вовсе не с одним-единственным персонажем. Когда мы проделали такой опыт, а именно когда несколько экспериментаторов поочередно суфлировали одному и тому же сираноиду (причем иной раз сменяли друг друга буквально через минуту-другую), мы не обнаружили признаков того, чтобы восприятие дробилось на отдельные фрагменты.

Каков смысл этого наблюдения, если иметь в виду то, что человеческая личность вообще представляет собой в известном смысле некое унифицированное явление?

Еще один аспект исследования связан уже не с сираноидами, а с самими источниками. Согласно так называемой «гипотезе бесконтрольного поведения», источники могут выражать через сираноида такие свои отношения и взгляды, которые они никогда бы не обнаружили каким-либо иным способом, поскольку они уже более не испытывают на себе непосредственных последствий своих высказываний. Все возможные последствия переносятся уже на сираноида. В конце концов, именно благодаря этому Сирано де Бержерак получил возможность объяснитьтся в любви Роксане, вложив свои слова в уста красавца Христиана.

Определение возможных границ для экспериментов с сираноидами представляется не менее важной проблемой, нежели использование предоставляемых ими возможностей. Мы обнаружили, к примеру, что, в отличие от Омри и Джейсона, некоторые сираноиды были не в состоянии имитировать приветливость и непринужденность, и их выдавало напряженное и чересчур сосредоточенное выражение глаз. Кое-кто оказался просто не способен без запинки повторять чужие слова, и даже тот, кто без труда воспроизводил чужую речь, вполне мог исказить смысл высказывания, если не понимал его содержания. Так, в устах одного из сираноидов, юного чистильщика сапог, фраза «Платон был великим философом» превратилась в

утверждение: «Платон был великим фалафельщиком», то есть тем, кто делает фалафели (впрочем, почему бы и нет).

Хотя научное значение такого персонажа, как сираноид, остается еще недостаточно проясненным, это тем не менее в высшей степени показательный феномен. Он предполагает целый ряд ситуаций, при которых человек либо навязывает свою волю другому лицу, либо оказывается во власти некой посторонней силы. Люди, страдающие параноидальным синдромом, утверждают, что слышат голоса, которые передаются им по радио. Именно так действуют и наши сираноиды, и это в порядке вещей. В каждой культуре известны ситуации, когда на определенном уровне происходит замена истинного «я» человека присутствием какой-то внешней по отношению к нему силы. Теория психоанализа ссылается на подобные процессы, когда речь идет, скажем, о формировании человеческой личности нарциссистского типа, тогда как в примитивном обществе предпочитают говорить всего лишь об одержимости бесами.

Теоретическая основа для исследования сираноидов, таким образом, связана с представлением о человеческом «я», с учетом тех условий, при которых это «я» воспринимается другими людьми, — даже при том крайнем искажении, которое обусловлено самой техникой экспериментов, проводимых при участии сираноидов.

Литература

Akeret, R. U. Photoanalysis: How to Interpret the Hidden Psychological Meaning of Personal and Public Photographs. New York: Wyden, 1973.

Arnheim, R. On the nature of photography. Critical Inquiry, Sept. 1974, I, 149-161.

Asch, S. E. A perspective on social psychology. In S. Koch (ed.). Psychology: A Study of a Science. Vol. 3. Formulations of the Person and the Social Context. New York: McGraw-Hill, 1959. Pp. 363-383.

Asch, S. E. Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgement. In H. Guetzkow (ed.). Groups, Leadership and Men. Pittsburgh: The Carnegie Press, 1951

Asch, S. Effects of group pressure upon modification and distortion of judgments. In Readings in Social Psychology. 3rd ed., eds. E. E. Maccoby, T. M. Newcomb, and E. L. Hartley. New York: Holt, 1958.

Asch, S. E. Studies of independence and conformity: A minority of one against a unanimous majority. Psychological Monographs, 70 (9), 1956.

Baker, R. K., Ball, S. J. Violence and the Media. Washington, D.C.: National Commission on the Causes and Prevention of Violence, 1969.

Baumrind, D. Some thoughts on ethics of research: After reading Milgram's 'Behavioral study of obedience ' American Psychologist 1964, 19: 421-423.

Bavelas, A. A mathematical model for group structures. Applied Anthropology. 7. 16-30, 1948.

Becker, H. Photography and sociology. Studies in the Anthropology of Visual Communication, 1974, 5, 3-26.

Berger, P., Luckmann, T. The Social Construction of Reality. Doubleday Anchor, New York, 1967.

Blake, R. R., Brehm, J. W. The use of tape recording to simulate a group atmosphere. Journal of Abnormal and Social Psyhology. 1954, 49, 311-313.

Blake, R. R., Brehm, J. W. The use of tape recording to simulate a group atmosphere. J. Abnorm. and Soc. Psychol , 1954, 49, 311-313.

Blumenfeld, H. in: The Quality of Urban Life. Sage, Beverly Hills, California, 1969.

Buss, Arnold H. The Psychology of Aggression. New York and London: John Wiley, 1961.

Cartwright, D., Zander, A. Group Dynamics. Evanston, ill . Row, Peterson, 1960

Castberg, F The Norwegian Way of Life. London: W. Heinemann, 1954.

Chomsky, N. Review of Verbal Behavior. Language. Jan.-Mar., 35, 26-58, 1959.

Coleman, J. S., James, J. The equilibrium size distribution of freely-forming groups. Sociometry, 1961, 24, 36-45.

Colligan, D. Report of Milgram cyranoid research. Omni. vol. 2, March 1980, pp. 108-115.

Conway, Donald J. (Ed.) Human Response to Tall Buildings Stroudsburg, Pa.: Dowden, Hutchinson & Ross, 1977.

Cooley, C H. Human nature and the social order. New York: Schocken Brooks. (Original work published 1902), 1964

Crutchfield, R. S. Conformity and character. American Psychologic Magazine, 1955, 10, 191-198.

Dollard, J., Doob, L. W., Miller, N. E., Mowrer, O. H., Sears, R. R Frustration and aggression. New Haven, CT: Yale University Press, 1939.

Downs, R. M., Stea, D. Image and Environment: Cognitive Mapping and Spatial Behavior. Chicago: Aldine, 1973.

Duby, G., Mandrou, R. Histoire de la Civilisation Francaise. Paris: Colin, 1958.

Dytell, R. An analysis of how people use groups as a source of information on which to base judgments. Unpublished doctoral dissertation. The City University of New York, 1970.

Emerson, V. A review of geographic and psychologic research into the structure of environmental images. University of Minnesota, unpublished, 1969.

Feshbach, S., Singer, R. D. Television and Aggression. San Francisco: Josey-Bass, 1971.

Frank, J. D. Experimental studies of personal pressure and resistance. Journal of General Psychology, 1944, 30: 23-64.

French, J. R. P., Jr., Morrison, H. W., Levinger, G. Coercive power and forces affecting conformity. J. Abnorm. Soc. Psychol., 1960, 61, 93-101.

Gaito, J. Unequal intervals and unequal N in trend analysis. Psychological Bulletin. 1965, 63, 125-127.

Garfinkel, H. Studies of the routine grounds of everyday activity Social Problems. Winter, 11, (3), 225-250, 1964.

Gerard, H. B., Wilhelmy, R. A., Conolly, E. S. Conformity and group size. Journal of Personality and Social Psychology. 1968, 8, 79-82.

Goffman, E. The Presentation of Self in Everyday Life, Anchor Doubleday, NewYork, 1959.

Goffman, E. Behavior in public places: Notes on the social organization of gatherings. New York: Macmillan, 1963.

Goffman, E. Relations in Public, Harper, New York, 1971.

Gordon, D. A. A mobile, wireless bug-in-the-ear commurdcation system for training and therapy. Behavior Therapy. vol. 6, 1975, pp. 130-132

Gorer, G. Exploring English Character. New York: Criterion Books, 1955.

Gould, P. Structuring information on spacio-temporal preferences, Regional Science. Vol. 7, No 2 (supplement), 1967.

Gould, P., White, R. Mental Maps. Baltimore: Penguin Books, 1974.

Griffin, D. Topographical orientation. Foundations of Psychology. New York: J. Wiley, 1948.

Gurevitch, M. The social structure of acquaintanceship networks. Unpublished doctoral dissertation, Massachusetts Institute of Technology, 1961.

Hall, E. T. The silent language. Greenwich, CT: Fawcett Publications, 1959.

Hall, E. T. The Hidden Dimension. Doubleday, New York, 1966.

Hall, P. The World Cities. McGraw-Hill, New York, 1966.

Harary, F , Norman, R. Z., Cartwright, D. Structural Models: An Introduction to the Theory of Directed Graphs. New York: Wiley, 1965.

Harris, M. B. Mediators between frustration and aggression in a field experiment. Journal of Experimental Social Psychology. 10, 561-571, 1974.

Hillairet, J. Dictionnaire Historique des Rues de Paris. Paris: Les Editions de Minuits, 1964.

Hofling, C. K., Brotzman, E., Dalrymple, S., Graves, N., Pierce, C. M. An experimental study in nurse-physician relationships. The Journal of Nervous and Mental Disease, 1966, 143 (2): 171-180.

Holland, C. H. Sources of variance in the experimental investigation of behavioral obedience. Unpublished doctoral dissertation. University of Connecticut, 1967.

Homans, G. C. Social Behavior: Its Elementary Forms. New York: Harcourt, Brace, 1961.

Hooper, D. reported in S. Milgram, 1970, The experience of living in cities, Science. Vol. 167.

Inkeles, A., Levinson, D. J. National character: the study of modal personality and sociocultural systems. In G. Lindzey (ed) Handbook of Social Psychology (Vol. II). Cambridge, Mass . Addison-Wesley, 1954, pp. 977-1020.

Jacobs, J. The Death and Life of Great American Cities. New York: Random House, 1961.

Jones, E. E., Wells, H. H., & Torrey, R. Some effects of feedback from the experimenter on conformity behavior. Journal of Abnormal and Social Psychology. 1958, 57, 207-213.

Kelman, H. Remarks made at the American Psychological Association. New Orleans, 1974.

Kierkegaard, S. (1843) Fear and Trembling English edition. Princeton: Princeton University Press, 1941.

Korte, C., Milgram, S. Acquaintance networks between racial groups: Application of the small world method. Journal of Personality and Social Psychology. 15(2), 1970, 101-108.

Kudirka, N. K. Defiance of authority under peer influence. Unpublished doctoral dissertation, Yale University, 1965.

Laski, Harold J. The dangers of obedience. Harper's Monthly Magazine, 1929, 159, June, 1-10.

Latane, B., Darley, J. The Unresponsive Bystander: Why Doesn't He Help? New York: Appleton, 1970.

Leavitt, H. J. Some effects of certain communication patterns on group performance. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1951, 46, 38-50.

Liebowitz, M. A. Queues. Scientific American, 219, 96-103, 1968.

Lee, A. M. Applied queuing theory. London: Macmillan, 1966.

Lynch, K. The Image of the City. Cambridge, Mass.: MIT and Harvard University Press, 1960.

Mann, L., Taylor, K. R. Queue counting: The effect of motives upon estimates of numbers in waiting lines. Journal of Personality and Social Psychology, 1969, 12, 95-103.

Mann, L. Queue culture: The waiting line as a social system. American Journal of Sociology, 1969, 75. 340-354.

Mann, L. The social psychology of waiting lines. American Scientist, 1970, 58, 390-398

Marslen-Wilson, W. Linguistic structure and speech shadowing at very short latencies. Nature, vol. 224, 1973, pp. 522-523.

Masters, W. H., Johnson, V. E. Human Sexual Response. Boston: Little, Brown and Co., 1966.

Mc-Granahan, D. V., Wayne, I. German and American traits reflected in popular drama. Human Relations, 1948, I, 429-455.

Meier, R. L A Communications Theory of Urban Growth. MIT Press, Cambridge, Mass., 1962.

Merrit, C., Fowler, R. The pecuniary honesty of the public at large. Journal of Abnormal and Social Psychology, 43, 1948, 90-93.

Milgram, S. Dynamics of obedience: experiments in social psychology. Mimeographed report. National Science Foundation. 1961 January 25.

Milgram, S. Nationality and conformity. Scient. American, 1961, 205, 45-51.

Milgram, S. Behavioral study of obedience. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1963, 67: 371-378.

Milgram, S. Group pressure and action against a person. Journal of Abnormal and Social Psychology. 1964, 69, 137-143.

Milgram, S. Issues in the study of obedience: a reply to Baumrind. Amer. Psychol. 1964, 19, 48-852.

Milgram, S. Obedience (a filmed experiment). Distributed by the New York University Film Library, Copyright 1965 (a).

Milgram, S. Some conditions of obedience and disobedience to authority. Human Relations. 1965, 18, 57-76.

Milgram, S., Mann, L., Harter, S. The lost-letter technique: a tool of social research. Public Opinion Quarterly, 29, 1965, 437-438.

Milgram, S. The small world problem. Psychol. Today 1967, 1:(1) 60-67.

Milgram, S. Comment on A failure to validate the lost-letter technique. Public Opinion Quarterly, 33 (2), 1969, 263-264.

Milgram, S., Toch, H. Collective behavior: Crowds and social movements. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), The handbook of social psychology 1969 (2nd ed. Vol. 4, pp. 507-610). Reading, MA: Addison-Wesley.

Milgram, S. 1970a. The experience of living in cities. Science 167:146-168.

Milgram, S., 1970b. The experience of living in cities: a psychological analysis. In Psycfiology and the Problems of Society, eds. F. F. Korten, S. W. Cook, and J. I. Lacey. Washington, D.C.: American Psychological Association.

Milgram, S. Interpreting obedience. In The Social Psychology of Psychological Research, ed. A. Miller. New York: Free Press, 1972.

Milgram, S., Shotland, R. L. Television and Antisocial Behavior: Field Experiments. New York: Academic Press, 1973.

Milgram, S., 1974a. Obedience to Authority: An Experimental View. New York: Harper & Row.

Milgram, S., 1974b. The city and the self. Time-Life Films: Time-Life Building, Rockefeller Center, New York, N.Y. 10020.

Milgram, S. Technique of mediated speech as a tool in social psychology. Grant proposal submitted to the National Science Foundation. 26 February 1979.

Miller, N. E. Experimental studies of conflict. In J. McV. Hunt (ed.), 8. Personality and the Behavior Disorders. New York: Ronald Press, 1944.

Moles, A., Rohmer, E. Micropsychologie et vie quotidienne, [Micropsychology and daily life]. Paris: Denoel/Gonthier, 1976.

Newhall, B. The History of Photography. New York: Museum of Modem Art, 1964.

Orne, M. T. Antisocial behavior and hypnosis: Problems of control and validation in empirical studies. In G. H. Estabrooks (ed.). Hypnosis: Current problems. New York: Harper and Row, 1962 (a).

Orne, M. T. On the social psychology of the psychological experiment: With particular reference to demand characteristics and their implications. American Psychologist, 1962, 17 (II): 776-783 (b).

Orne, M. T. The nature of hypnosis: Artifact and essence. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1959, 38: 277-299.

Orne, M. T., Evans, F. J. Social control in the psychological experiment Antisocial behavior and hypnosis. Journal of Personality and Social Psychology, 1965,1, 189-200.

Orne, M. T., Holland, C. C. On the ecological validity of laboratory deceptions. International Journal of Psychiatry, 1968, 6 (4): 282-293.

Orne, M. T., Milgram, S. Obedience or demand characteristics. A debate held at the University of Pennsylvania on February 19, 1969.

Orne, M. T., Scheibe, K. E. The contribution of nondeprivation factors in the production of sensory deprivation effects. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1964, 68 (I): 3-12.

Orne, M. T., Sheehan, P. W., Evans, F. J. Occurrence of post-hypnotic behavior outside the experimental setting. Journal of Personality and Social Psychology, 1968, 9 (2, Pt- I): 189-196.

Pailhous, J. La Representation de I'Espace Urbain: L'Exemple du Chauffeur de Taxi. Paris: Presses Universitaires de France, 1970.

Park, R. E., Burgess, E. W., McKenzie, R. D. Tne City. Univ. of Chicago Press, Chicago, 1967, pp. 1-45.

Piliavin, I. M., Rodin, J., & Piliavin, J. A. Good samaritanism: An underground phenomenon? Journal of Personality and Social Psychology. 1969, 13, 289-299.

Pirenne, H. Medieval Cities: Their Origins and the Revival of Trade. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1925.

Pool, I. Des., Unpublished memorandum, Massachusetts Institute of Technology.

Rand, C. Cambridge, U.S.A.: Hub of a New World. New York: Oxford University Press, 1964

Raven, B. H., & French, J. R. P. Legitimate power, coercive power, and observability in social influence. Sociometry, 1958, 21, 83-97.

Ring, K., Wallston, K. and Corey, M. Mode of debriefing as a factor affecting subjective reaction

to a Milgram-type obedience experiment — an ethical inquiry. Representative Research in Social Psychology, 1970, 1 (I): 67-88.

Rodnick, D. The Norwegians: A Study in National Culture. Washington, D.C.: Public Affairs Press, 1955.

Rosenhan, D. Obedience and rebellion: Observations on the Milgram three-party paradigm. In preparation.

Rosenhan, D. Some origins of concern for others. In P. Mussen, J. Langer, and M. Covington (eds.), Trends and Issues in Deivlopmental Psychology. New York: Holt, Rinehart & Winston, 1969.

Rostand, E. Sirano de Bergerac. 1897. Elnglish translation by Brian Hooker, 1923. New York: The Modem Library, Random House, 1936.

Saarinen, T. The use of projective techniques in geographic research, mimeo., 1971

Saaty, T. L. Elements of queuing theory. New York: McGraw-Hill, 1961.

Schachter, S., Nuttin, J., De Monchaux, C., Maucorps, P. H., Osmer. D., Duijker, H., Rommetveit, R., Israel, J. Cross-cultural experiments on threat and rejection. Human Relations, 1954, 7, 403-439.

Scheff, T. Being Mentally Ill.: A Sociological Theory. Aldine, Chicago, 1960.

Schwartz, B. Queuing and uniting: Studies in the social organization of acces and delay. Chicago: University of Chicago Press, 1975.

Schwartz, B. Queues, priorities, and social process. Journal of Personality and Social Psychology, 1978, 41, 3-12.

Schwitzgebel, R., Taylor, R. Impression formation under conditions of spontaneous and shadowed speech. Journal of Social Psychology, vol. 110, 1980, pp. 253-263.

Scott, J. F. Interalization of Norms, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, N.J., 1971

Scott, J. P. Aggression. Chicago: University of Chicago Press, 1958.

Shor, R. E. Physiological effects of painful stimulation during hypnotic analgesia under conditions designed to minimize anxiety. International journal of Clinical and Experimental Hypnosis. 1962, 10: 183-202.

Sigall, H., Aronson, E., Van Hoose, T. The cooperative subject: Myth or reality? Journal of Experimental Social Psychology, 1970, 6: 1-10.

Singer, J. I. (ed.). The Control of Aggression and Violence: Cognitive and Physiological Factors. New York: Academic Press, 1971.

Skinner, B. F. Science and Human Behavior. Macmillan, New York, 1953.

Sondages: Revue Francaise de l'Opinion Publique, 1951, No. 2, pp. 1-41. Paris, une enquete psychosociale. Anonymous.

Sontag, S. Photography. New York Review of Books, Oct. 18, 1973; Nov. 13, 1973; and Apr. 18, 1974.

Stea, D. Environment perception and cognition· Toward a model for mental maps, Student Publication of the North Carolina State University School of Design, 1969. Vol. 18.

Stea, D. The measurement of mental maps: An experimental model for studying conceptual spaces, Studies in Geography №17: Behavioral Problems in Geography: A Symposium, Northwestern University, 1969.

Strauss, A. L. (ed.)The American City: A Sourcebook of Urban Imagery, Aldine, Chicago, 1968.

Suttles, G. The Social Construction of Communities. Chicago: University of Chicago Press, 1972.

Takooshian, H. Report on a Class Field Experiment, Unpublished manuscript, 1972.

Travers, J., Milgram, S. An experimental study of the small world problem. Sociometry, 32(4), 1969, 425-443.

Trowbridge, C. C. On fundamental methods of orientation and imaginary maps, Science, Vol 38, 1913.

Tuddenham, R. D., Mac-Bride, P. The yielding experiment from the subject's point of view. J. Pers. 1959. 27. 259-271.

Turnbull, C. The Mountain People. New York: Simon & Schuster, 1973.

Turner, L. H., Solomon, R. L. Human traumatic avoidance learning: Theory and experiments on the operant-respondent distinction and failures to learn. Psychological Monographs. 1962, 76 (40, whole no. 559).

Uniform Crime Reports, Federal Bureau of Investigation, United States Department of Justice, Washington, D.C. (Superintendent of Documents, U.S. Government Printing Office), 1970

United States Public Health Service, Television and Social Behavior: An Annotated Bibliography of Research Focusing on Television's Impact on Children. National Institute of Mental Health, 1971.

Wallach, M. A., Kogan, N. & Bem, D. J. Group influence on individual risk taking. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1962, 65, 75-86.

Webb, E., Campbell, D., Schwartz, R., and Sechrest, L. Unobtrusive Measures: Nonreactive Research in the Social Sciences. New York: Rand McNally, 1966.

Williams, L. E. The Future of the Overseas Chinese in Southeast Asia. New York: McGraw-Hill, 1966.

Zimbardo, P. The mind is a formidable jailer: a Pirandellian prison. The New York Times Magazine, p. 38, April 8, 1973.



Стэнли Милграм (1933–1984) — выдающийся теоретик и экспериментатор, один из самых одаренных социальных психологов современности.

«Вряд ли С. Милграм нуждается в том, чтобы ему “воздавалось должное”. Его вклад в развитие социальной психологии, да и в общечеловеческое знание о природе человека давно признан, а сам он причислен к наиталантливейшим экспериментаторам в социальной психологии XX века. Издание этой книги восполняет пробел в знаниях российских читателей об истоках и закономерностях человеческого поведения.»

В. Н. Дружинин, доктор психологических наук, профессор, заместитель директора Института психологии РАН

В книге собраны основные работы одного из крупнейших социальных психологов — Стэнли Милграма (1933–1984), мастера эксперимента и наблюдения, создателя оригинальных методик исследования индивидуального и группового поведения. Экспериментальное изучение подчинения авторитету принесло ему мировую славу. Он по-новому осветил в своих работах проблемы власти, подчинения и ответственности. Не меньшее влияние на развитие социальной психологии оказали его исследования по психологии анонимности и группового влияния, когнитивной психологии. Книга будет интересна социологам, философам и всем интересующимся психологией.

На русском языке работы С. Милграма издаются впервые.

Заказ наложенным платежом:



197198, Санкт-Петербург, а/я 619
e-mail: postbook@piter-press.ru
для жителей России

310093, Харьков, а/я 9130
для жителей Украины

220012, Минск, а/я 104
для жителей Беларуси





